



Centro Universitário de Brasília - UniCEUB
Faculdade de Ciências Jurídicas e Sociais - FAJS
Curso de Bacharelado em Relações Internacionais

ISABELA SOUSA DA LUZ

**O DESENVOLVIMENTO INSTITUCIONAL DA COREIA DO SUL NOS ANOS 1960-
2000 E ABERTURA DA COOPERAÇÃO DA PARCERIA PÚBLICO-PRIVADA**

**BRASÍLIA
2020**

ISABELA SOUSA DA LUZ

**O DESENVOLVIMENTO INSTITUCIONAL DA COREIA DO SUL NOS ANOS 1960-
2000 E ABERTURA DA COOPERAÇÃO DA PARCEIRA PÚBLICO-PRIVADA**

Monografia apresentada como requisito parcial
para obtenção do título de Bacharel em
Relações Internacionais pela Faculdade de
Ciências Jurídicas e Sociais - FAJS do Centro
Universitário de Brasília (UniCEUB).

Orientadora: Prof^ª Dr^a Gleisse Ribeiro Alves

**BRASÍLIA
2020**

ISABELA SOUSA DA LUZ

O DESENVOLVIMENTO INSTITUCIONAL DA COREIA DO SUL NOS ANOS 1960-2000 E ABERTURA DA COOPERAÇÃO DA PARCERIA PÚBLICO-PRIVADA

Monografia apresentada como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Relações Internacionais pela Faculdade de Ciências Jurídicas e Sociais - FAJS do Centro Universitário de Brasília (UnICEUB).

Orientadora: Prof^a Dr^a Gleisse Ribeiro Alves

BRASÍLIA - DF, 04 JUNHO DE 2020.

BANCA AVALIADORA

GLEISSE RIBEIRO ALVES

Professor(a) Orientador(a)

PATRICIA PREGO ALVES

Professor(a) Avaliador(a)

AGRADECIMENTOS

Ao olhar para trás, ao longo da minha graduação, agradeço muito por ter tido a bela oportunidade de conhecer e aprender com os professores do Centro Universitário de Brasília. Agradeço, especificamente, àqueles professores que cooperaram de maneira impar comigo, como foi o caso dos professores Patrícia, Gleisse, Cláudio Tadeu, João Paulo, Aline Sapiezinskas, Danilo, Luciano e Rafael Spode, que apesar do meu jeito tranquilo e quieto me olharam com atenção, me ensinaram e sempre estiveram dispostos a me ajudar.

Agradeço à minha orientadora, Gleisse Alves, por estar comigo nessa jornada da monografia, ter paciência comigo, compartilhar seus conhecimentos e estar sempre disposta a me amparar para que eu alcançasse essa conquista.

Estendo os meus agradecimentos à família por me apoiarem, encorajar e acreditar em mim. A minha mãe, Antônia, por estar sempre comigo me apoiando, acreditando e até dando sermões dizendo que eu estava fazendo coisas demais e ao meu pai, José Carlos, sendo o mediador da imensa explosão de sentimentos que carrego e me acolhendo sempre da melhor forma possível.

Agradeço aos meus professores de línguas asiáticas por me apresentarem essa parte do mundo que é pouco falado, mas que tem coisas extremamente importantes. Pois se não fosse por eles, talvez, nem teria pensando em falar sobre a Coreia do Sul e não entenderia como uma língua é capaz de transformar a sua concepção em relação ao mundo.

Por fim, agradeço a todos os meus amigos do colégio, aos amigos que conheci ao longo da graduação e que estiveram ao meu lado me apoiando nos piores momentos, conseguindo me sustentar na dificuldade e depois sorrindo juntos comigo.

Sinceramente sou, simplesmente, grata!

RESUMO

Este trabalho analisa o desenvolvimento instrucional da Coreia do Sul durante os anos 1960 a 2000 e abertura da cooperação de parceria público-privada, dando foco às políticas governamentais para o desenvolvimento com foco nos setores de telecomunicação, automobilismo e na infraestrutura. Na independência dos anos 60, a Coreia do Sul adotou planos para o desenvolvimento econômico denominado de Planos Quinquenais e o suporte do governo para empresas; atingindo alterações consonantes com as necessidades para o objetivo. Após a sustentação, o governo coreano proporcionou uma abertura para parcerias entre os poderes público e privado. Diante disso, a monografia analisa as políticas governamentais coreanas e as suas alterações conforme as necessidades e os problemas que foram surgindo, sendo cruciais para o desenvolvimento do país. Seguidamente será realizado uma análise dessas políticas governamentais coreanas sob a ótica da teoria de Robert Keohane e Joseph Nye.

Palavras-chave: Desenvolvimento Institucional. Parceria Público–Privada. Políticas Públicas. Políticas Governamentais.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	7
CAPÍTULO 1 – O DESENVOLVIMENTO INSTITUCIONAL DA COREIA DO SUL: ANOS 60 ATÉ OS DIAS ATUAIS	10
1.1 Anos 60: O Início dos planos quinquenais e busca pelo desenvolvimento econômico.....	10
1.2 Valores e ética e a relação com o desenvolvimento e a parceria público-privada.....	16
1.3 Anos 70: Crise do petróleo e as adaptações estruturais	18
1.4 <i>Chaebols</i>	25
1.5 Anos 80: Crise do petróleo e os movimentos democráticos nacionais.....	28
1.6 Anos 90 e 2000: Abertura de mercados e globalização – Expansão do desenvolvimento tecnológico coreano	34
CAPÍTULO 2 – O DESENVOLVIMENTO INSTITUCIONAL DA COREIA DO SUL: PARCERIA PÚBLICO-PRIVADA	43
2.1 Regulamentações	44
A) Lei de promoção do investimento de capital privado (1994).....	44
B) Lei de participação privada em infraestrutura (1998).....	45
C) Lei de parceria público - privada (1999)	46
2.2 Processo dos projetos solicitados e não-solicitados	59
A) Projetos solicitados.....	59
B) Projetos não solicitados	63
2.3 Após o contrato.....	65
CAPÍTULO 3 - A COOPERAÇÃO E O MÉTODO DA PARCERIA PÚBLICO – PRIVADO DA COREIA DO SUL SEGUNDO A TEORIA DO KEOHANE E NYE	68
3.1 Método de Construção – Transferência – Concessão (BTL – BUILD – TRANSFER – LEASE) para facilidade educacional.....	69

3.2 Método de Construção – Transferência – Operação (BTO – BUILD – TRANSFER – OPERATE) para portos	73
3.3 A parceria público - privado da Coreia do Sul segundo a Teoria do Keohane e Nye	84
3.3.2 Parceria público – privado da Coreia do Sul segundo a visão de Keohane e Nye	86
CONCLUSÃO	89
REFERÊNCIAS	94

INTRODUÇÃO

Ao analisar o desenvolvimento institucional da Coreia do Sul, considerando as circunstâncias da mesma a partir dos anos 60, quando obteve a sua independência após um período de guerra, e a sua abertura da cooperação da parceria público–privada, abre a discussão de como a Coreia do Sul se consolidou diante de um ambiente de interdependência que afeta os comportamentos dos estados e suas transações, estando numa vulnerabilidade e sensibilidade relativamente alta quando começaram a criar os planos de desenvolvimento para, por conseguinte, abrir para uma cooperação público-privada. Com base nisso a pesquisa vai demonstrando o desenvolvimento institucional na Coreia do Sul e a abertura das parcerias público-privada.

Nos anos 60, quando a Coreia do Sul conquistou a sua independência com a divisão da península coreana, em razão da maioria dos recursos naturais e de indústrias pesadas na península coreana ficarem na parte norte, os recursos da parte sul se encontrava destruído pela guerra, com isso, se buscou a criação de um plano para o desenvolvimento de integrarem-se as políticas comerciais e financeiras para o crescimento interno e das exportações. Todavia, as necessidades de grandes volumes de capital e de investimentos resultaram em alterações para consolidar o segundo plano quinquenal.

Nos anos 70, ocorrerem dois choques no petróleo e como a Coreia do Sul era dependente do petróleo importado, ocasionou um aumento da inflação. Mas, mesmo assim, a Coreia do Sul decidiu seguir com a política expansionista, tendo o terceiro plano com o objetivo de estabelecer a base da indústria pesada e química visando harmonizar o crescimento. Para isso, o governo começou a construir institutos de pesquisas e a criar Leis para o favorecimento desse novo foco, principalmente na área do automobilismo e da telecomunicação.

Após os resultados negativos das políticas financeiras e monetárias e, ainda, a pressão externa e interna em favor da abertura, o governo coreano começou a desregulamentação e a abertura do mercado financeiro. Tendo em vista o aumento dos movimentos democráticos, em 1981, foi estabelecida uma nova Constituição, sendo considerada mais democrática desde a independência, onde se procurou implementar medidas mais sociais, no quinto e no sexto plano, especialmente o último.

No sétimo plano, criado nos anos 90, teve como propósito o avanço da competitividade internacional da indústria, autossustentação e equidade social. As empresas estatais estavam em processo de desestatização nos anos 80 e foram concluídas nos anos 90, além de criarem medidas para as empresas, se fortaleceram para entrarem no mercado internacional.

Ademais, o governo coreano constatou a necessidade em focar nas infraestruturas. Em 1994, foi promulgada a primeira Lei de Promoção do Investimento de Capital Privado, entretanto, a crise financeira e problemas com orçamentos limitados, o governo se viu obrigado a fazer uma emenda geral, conhecida como Lei de Participação Privada em Infraestrutura.

Mas, o mercado de infraestrutura estava dominado por cinco empresas de construção e engenharia, limitando a concorrência. Destarte, o governo anunciou a privatização de 11 empresas estatais e criou a Lei de Parceria Público-Privada em Infraestrutura. A Lei contemplou outros setores e as autoridades governamentais competentes ficaram responsáveis pela elaboração do plano básico, revisar as propostas e selecionar o parceiro de negociação de preferência para execução do contrato de concessão.

Posteriormente veio a padronização dos contratos, criação de normas, criação de direitos do concessionário, fundo de garantia de crédito para infraestrutura Industrial, comitê de disputas e entre outros. Igualmente, em 2005, foram introduzidos procedimentos como o método de construção – transferência – concessão (BTL) e o método de construção – transferência – instalações (BTO). O uso do método depende de quem inicia o projeto, pois os projetos solicitados e os projetos não solicitados têm diferentes processos.

Neste sentido, o primeiro capítulo constitui o levantamento histórico sobre o desenvolvimento institucional da Coreia do Sul em conformidades com as suas políticas de acordo com os surgimentos de problemas e seus objetivos para alcançar o crescimento econômico.

No segundo capítulo, após a estabilização e a percepção do governo coreano sobre a necessidade de infraestrutura, decorre das políticas adotadas para aumentar as infraestruturas na Coreia do Sul, as Leis, suas implementações e como são verificadas após a conclusão.

No terceiro capítulo é apresentado o desenvolvimento da parceria público-privada e o seu funcionamento nas áreas da escola e dos portos. Igualmente, por meio da teoria do livro “Poder e Independência” de Keohane e *Nye*, se explica como o desenvolvimento institucional e cooperação de parceria público-privada sofreu interferência da interdependência e tendo alterações de suas políticas tanto no desenvolvimento quanto na parceria para se inserir no sistema internacional.

CAPÍTULO 1 – O DESENVOLVIMENTO INSTITUCIONAL DA COREIA DO SUL: ANOS 60 ATÉ OS DIAS ATUAIS

Em 1945, a Coreia era como pseudo-autônomo devido a se sustentar por um acordo com os interesses geopolíticos do Japão. A independência ocorreu, formalmente, por meio do tratado de paz denominado de Tratado de *Shimonoseki* na Guerra Sino – Japonesa de 1946, com a derrota da china, o Japão expandiu o seu poder sobre o território tanto financeiro quanto produtivo (DA CUNHA; APPEL, 2014).

Em 1948, a Coreia do Sul conquistou a sua independência após disputa de interesses dos Estados Unidos e na ex-União das Repúblicas Soviéticas na península da Coreia. Contudo, devido a Guerra das Coreias, a divisão da península coreana criou duas economias distintas. A parte norte ficou com a maior parte dos recursos naturais e industriais pesadas, desenvolvida durante a colonização japonesa, enquanto o Sul ficou com uma maior parte de recursos agrícolas e mão de obra (MASIERO, 2000).

Nas eleições da Assembleia Nacional, supervisionada pelas Nações Unidas, foi estabelecida a forma de governo presidencial com mandato de 4 anos. O primeiro presidente eleito foi *Syngman Rhee* (1948 - 1960). Nos anos 60, quando ocorreram as eleições, houve manipulação das mesmas provocando um grande protesto com a Revolução Estudantil em 19 de abril do mesmo ano. O protesto levou à renúncia de *Rhee* em abril de 1960, com a morte de 142 estudantes. Em vista da renúncia, o *Chang Myong* assumiu o governo com a proposta de uma reforma voltada para a liberalização (MASIERO, 2000).

Durante o governo, houve uma instabilidade crescente no país e agitação dos estudantes. Em 16 de maio de 1961, aconteceu um golpe de estado liderado pelo General Park que assumiu o poder e criou o primeiro plano do novo governo militar, denominada de Plano Quinquenal de Desenvolvimento Econômico. O governo buscou integrar as políticas comerciais, cambiais, fiscais e financeiras para o crescimento das exportações e deprimir fortemente a classe política (SOUZA; YOON, 2001).

1.1 ANOS 60: O INÍCIO DOS PLANOS QUINQUENAIS E BUSCA PELO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

O primeiro plano quinquenal (1962-1966), elaborado pelo Comitê Econômico de Conselho de Planejamento, sendo reportado diretamente ao Presidente, que posteriormente

servirá como coordenador principal de políticas, tentou a Industrialização por substituição de importação e de construção de infraestrutura, assegurar as fontes de fornecimento de energia, mobilizar recursos inativos, aumentar a base das indústrias exportadoras para romper com o ciclo vicioso da pobreza e construir a base de autossustentação da economia (CHUNG, 2001; JWA, 2001; MASIERO, 2000; SOUZA; YOON, 2001).

Para conseguir o investimento, o governo adotou medidas para fortalecer o controle estatal sobre finanças por meio de uma revisão da Lei do Banco da Coreia (1962). Com a revisão o poder do Banco Central foi subordinado ao governo sob o controle do Ministério da Fazenda e nacionalização dos principais Bancos. Para apoiar as políticas governamentais foram concedidos empréstimos para indústrias alvos, a reforma tarifária para transformar o sistema de uma taxa flutuante para o sistema de rastreamento e desvalorizou o *won* coreano com a mesma política de unidade de exportação (CHUNG, 2001; JWA, 2001; MASIERO, 2000; SOUZA; YOON, 2001).

Contudo, no meio do período do primeiro plano, foi perceptivo que a economia coreana não podia continuar crescendo por substituição por conta da pequena dimensão do mercado interno. Para continuar a Industrialização acelerada havia a necessidade de um grande volume de capital e de investimento. Em vista disso, o governo começou a incentivar o ingresso do capital externo e estimulou a exportação (CHUNG, 2001; JWA, 2001; MASIERO, 2000; SOUZA; YOON, 2001).

Tendo como experiência as dificuldades do primeiro plano, o segundo plano (1967/1971) alterou a estratégia da Industrialização para a exportação de bens da indústria leve para modernizar a estrutura Industrial e avançar para uma economia de autossustentação. Houve ênfase para a rápida construção de indústrias de substituição de importações, incluindo as de aço, maquinaria e químicas, autonomia na produção de alimentos, para o desenvolvimento de pesca, para a criação de emprego, para o planejamento familiar e do controle da população, para a promoção da tecnologia e para o aumento da produtividade (MASIERO, 2000; SOUZA; YOON, 2001).

Outrossim, o general *Park Chung-hee* removeu todos aqueles considerados corruptos e desqualificados para o governo, na chamada “grande revolução humana” visando eliminar todas as práticas corruptas do governo (MASIERO, 2000).

Em junho de 1961, foi criada a *Korean Central Intelligence Agency* (KCIA) para organizar as operações anti-norte e fiscalizar os dissidentes domésticos. Além do mais, foi assinado o tratado com o Japão, com o intuito de viabilizar os reparos de guerra e apoio à Industrialização do país. Ademais, recebeu apoio dos estrangeiros ao enviar tropas e trabalhadores para auxiliar os Estados Unidos durante a guerra do Vietnã (MASIERO, 2000).

Nos dois planos o governo coreano deu suporte administrativo, ajudou a diminuir a burocracia e o custo de fazer negócios, como a criação de várias organizações capazes de fornecer apoio valioso para empresas exportadoras. Tais como:

- Conselho de Planejamento Econômico e a Conferência Mensal de Promoção de Exportação, para os empresários poderem contar seus problemas diretamente ao Presidente;
- Corporação de Promoção Comercial da Coreia e, fundada em 1962 para ajudar no marketing internacional, a Associação Comercial Coreana (KTA) para a promoção de contato entre o governo e as empresas;
- Instituto Coreano de Ciência e Tecnologia criada em 1961 para liderar o impulso tecnológico do país;
- Sistema de Comércio Geral (TCG), introduzida 1975, para desempenhar um papel importante na estrutura legal.

Os exportadores obtiveram apoio com as isenções fiscais, nas alocações de créditos com taxa de juros nula ou negativa, nos pagamentos diretos em dinheiro, na permissão de reter divisas de ganho para o uso privado e no privilégio de importar *commodities* restritos e tendo alguns benefícios a critério dos funcionários. Outrossim, o governo, com o intuito de diminuir a burocracia herdada do regime colonial japonês e os custos de fazer negócio, construiu propriedades industriais de exportação para com os serviços públicos, o transporte, a comunicação e os outros serviços a preços com descontos ou controlados, ajudando a controlar os salários dos trabalhadores das firmas exportadoras e atividades sindicais restritas (LEUNG, 2011).

Para Leung (2001, p. 127), as principais características da política Industrial nesta época foram:

(a) proteção moderada dos mercados doméstico, compensada por subsídios especiais a exportação; (b) aproximação do preço do mercado mundial de insumos e produtos de exportação; (c) grande exportação do mercado interno em indústria com poucas perspectivas de exportação; e (d) grande proteção dos bens de consumo, relativos a matérias primas industriais e bens de capital (tradução nossa)¹

Segundo *Cho* (apud SOUZA; YOON, 2011, p. 325), destaca seguintes fatores na década de 60:

a) o desejo da população de sair da pobreza; b) mão de obra barata e com alta escolaridade; c) investimentos orientados para exportação, com absorção de novas tecnologias; d) situação econômica internacional favorável para o crescimento econômico; ou seja, os preços das matérias-primas mostravam-se baixos e estáveis

Em consonância, segundo o *Leung* (2001), a Coreia do Sul sempre teve a ênfase na formação de capital humano, assim tendo, mesmo em 1960, um nível relativamente alto de escolaridade entre os países em desenvolvimento e um aumento significativo, ao longo dos anos, com incentivo do governo como ênfase do treinamento dos cientistas, engenheiros e técnicos, assim subsequentemente contribuindo para o desenvolvimento.

Conforme Nali de Jesus de Souza e *Taek Dong Yoon* (2001), no início do processo de crescimento econômico (1963), a poupança interna voluntária era menor do que o país necessitava. Então, o governo começou a utilizar a poupança interna forçada como um instrumento de política econômica. O aumento da arrecadação do governo contribuiu para a melhoria da eficiência do sistema tributário e do crescimento econômico. Ademais, foi uma resposta da inflação devido às políticas econômicas do governo que investiu acima da capacidade da própria poupança, da diferença das velocidades de crescimento entre setores, do aumento de salários e da pressão do consumo da população, além dos efeitos das economias externas.

Em 1966, foi criada a Receita Nacional para se encarregar do aumento da eficiência e a intensificação do crescimento econômico. Desta forma, o governo se utilizou de vários impostos para arrecadar e oferecer vários incentivos fiscais, deste modo permitindo a isenção do imposto de reavaliação dos ativos das empresas atuantes nos principais setores (1965) e introdução de impostos privilegiados sobre investimento (1967) (SOUZA; YOON, 2001).

¹ “(a) moderate protection of domestic markets, offset by special subsidies for exports; (b) approximately world market pricing of inputs and outputs across different export products; (c) great protection of the domestic market in industries with poor export prospects; and (d) great protection of final consumer goods, relative to industrial raw materials and capital goods. Overall, protection did not significantly distort either the general level or the inter-industry pattern of export incentives”.

Para orientar o setor privado na direção desejada, o governo discriminou as taxas de juros em função dos objetivos traçados, por exemplo:

o setor exportador se manteve com taxas de juro baixa, entre 1962 e 1981, não chegando, às vezes, a metade da taxa de juro dos empréstimos bancários e um decimo da taxa de juros cobrada pelos Bancos particulares” (SOUZA; YOON, 2001, p. 348)

O outro exemplo, foi o estabelecimento do financiamento ilimitado para exportação e, terceiro e o último exemplo, foi a determinação do governo em relação aos Bancos de cobrarem taxas de juros baixas nos empréstimos destinados a investimentos no mercado interno.

O governo, por meio da política financeira, orientou a economia coreana para o exterior, direcionou os setores estratégicos e controlou os salários para manter os produtos coreanos competitivos, porém a taxa cobrada pelos Bancos mesmo sendo mais alta do que dos setores exportadores estava bem mais abaixo em comparação ao mercado. Por esta razão, as empresas não exportadoras procuravam estes empréstimos condicionados pelo governo com a finalidade de direcionar o investimento para setores estratégicos. Além do mais, o governo controlava os salários para manter os produtos coreanos competitivos no mercado (SOUZA; YOON, 2001).

Neste período, de acordo com JWA (2001), o governo revisou a Lei do Banco Central da Coreia e o Direito Bancário, assumindo as ações de Bancos comerciais de propriedade de empresas e Bancos estatais com a finalidade específica, como *Kookmin Bank* para o público em geral e o *Industrial Bank of Korea* para as pequenas e médias empresas. Ademais, o governo aplicou baixas taxas de juros sobre empréstimos a empresas nos setores selecionados, reforçando a dependência do setor privado do governo. Porém, na mesma década após o programa de reestruturação Industrial, aconteceram dificuldades financeiras que fizeram o governo abranger e uniformizar as medida aplicadas, assim a dívida de curto prazo no setor privado alterou para dívida de longo prazo, os juros foram reduzidos de 19,0% para 15,5% para taxa de desconto comercial, foram emitidos títulos especiais, elevaram a depreciação de taxas de instalações fixas de 30% para 40-80% e elevaram, também a taxa de isenção corporativa de 6% para 10%.

Em suma, no período entre 1962 a 1966, visava aumentar o crescimento independente da ajuda externa e ampliar a base da Industrialização. Em termos estruturais

focava-se na segurança do fornecimento de energia incluindo a eletricidade, construção de instalações industriais, a fim de garantir a falta da infraestrutura sem atrapalhar o caminho para o crescimento (KWON, 2011).

Como símbolo de desenvolvimento, o Presidente *Park* visionou a construção de uma nova via expressa para reduzir o tempo de viagem entre cidades e áreas rurais e se materializou na construção da via expressa *Kyungbu* de 429 km ligando o Seul a Busan, traçado pelo próprio presidente por meio de levantamentos aéreos em helicópteros. Com o passar do tempo, a oferta acabou criando a sua própria demanda e rapidamente ficando saturado (KWON, 2011).

Para solucionar isso, houve uma série de vias expressas como via expressa *Kyungin*, via expressa de *Honam* e a via expressa de *Yungdong* para dispersar o desenvolvimento de instalações industriais. Com o aumento da demanda, foi possibilitada a criação de uma Conta Especial para Investimento em Infraestrutura junto com beneficiamento bem-sucedido. Tendo as receitas advindas dos impostos sobre o petróleo, pedágios, estradas do governo, títulos e empréstimos de organizações financeiras internacionais, como o Banco Mundial e Banco Asiático de Desenvolvimento, além dos empréstimos comerciais foram ativamente utilizados. Todavia, esses esforços não foram suficientes para não ocasionar problemas nas finanças públicas (KWON, 2011).

Por conta das infraestruturas tradicionais serem fornecidas pelos monopólios controlados pelo governo ocasionaram problemas com altos custos, de baixo desempenho de investimento, atrasos por conta das burocracias, sub-prefixação dos serviços devido a interesses políticos, estruturas jurídicas opacas e corrupção. Mesmo com problemas, foram instituições bem estabelecidas e um quadro jurídico eficaz permitiram evitar as armadilhas comuns (KWON, 2011).

Em 1962, o governo *Park Chung-hee* decretou à indústria automobilística a Lei de Proteção de Dados, que foi concedida ao Ministério do Comércio e Indústria (MTI) com o objetivo de inspecionar a qualidade das peças, regular os custos de produção e controlar a entrada e a saída dos fabricantes; a importação de carros acabados foi proibida e estabeleceram tarifas favoráveis para importação de componentes e maquinaria de montagem, demonstrando implicitamente a participação estrangeira. Em vista de o governo reconhecer o

potencial de disseminação do setor automobilístico com o seu impacto de acumulação de capital e a difusão de tecnologia, se tornou, assim, uma indústria estratégica (AYMES, 2010).

Em 1964, em busca de uma abordagem mais favorável do mercado, o novo Plano de Promoção tentou integrar a produção por meio de afiliação sistemática de uma empresa e com intenção de ajudar a seguirem com o plano, por estar evidente para o governo que o desenvolvimento da indústria só aconteceria com o número reduzido de participantes. Porém, não obteve êxito e, em 1967, permitiu a entrada de outras empresas (AYMES, 2010).

Como um dos objetivos do governo era a especialização e a transformação de montadoras em fabricantes, foi desenvolvido a especialização de um modelo de carro baseado na produção em massa para obter economias de escala (AYMES, 2010).

A educação na Coreia sempre foi um ponto relevante desde quando os universitários foram isentos de participarem da Guerra da Coreia. Em 1966, foi criada a Lei de Treinamento Profissional para complementar o sistema de educação formal (LEUNG, 2001; MASIERO, 2000).

Além de tudo, alguns estudiosos atribuem o rápido desenvolvimento econômico neste período e os que sucedem tendo como características em questões socioculturais, principalmente ao Confucionismo, pois apresenta atribuições dos cinco princípios do Confucionismo como a fidelidade e respeito paternal, ordenamento social baseado na senioridade, confiança mútua nas relações humanas e lealdade absoluta aos governantes.

1.2 VALORES E ÉTICA E A RELAÇÃO COM O DESENVOLVIMENTO E A PARCERIA PÚBLICO-PRIVADA

O desenvolvimento da indústria envolveu a mobilização da força de trabalho por meio da ética dos trabalhadores que aceitaram as normas disciplinares das indústrias pautadas em pontualidade e gestão da autoridade. Esses fatores foram necessários para superarem possíveis obstáculos que surgiram durante o processo de Industrialização, principalmente àqueles oriundos de uma percepção negativa da indústria e do capitalismo (KIM; PARK, 2003)

Neste sentido, o nacionalismo e o confucionismo contribuíram significativamente. Tendo o nacionalismo como promovedor de uma ideologia de empreendedorismo,

mobilização social e legitimação, assim criando uma forte identidade nacional e lealdade, enquanto o confucionismo estava sendo atribuída a prática, a diligência, a lealdade, a educação e o respeito à autoridade. Com resultado, ambas foram usadas efetivamente pelo Estado para o desenvolvimento da ética de trabalho no processo Industrial e da modernização (KIM; PARK, 2003)

Em 1961, o general *Park Chung-hee* criou planos para impulsionar o desenvolvimento e Industrialização orientada para a exportação. Mas, ele precisava convencer as pessoas para uma ideologia de trabalho para poder estimular a participação voluntária das pessoas. Deste modo, ele utilizou um método totalmente inesperado para o trabalho Industrial e objetivos econômicos como aspiração nacional (KIM; PARK, 2003).

Neste sentido, o governo fez uma campanha nacional associada à ética de trabalho com a ética do nacionalismo (*minjokhuui*), potencializando o próprio interesse com o desenvolvimento da nação e desta forma incentivando a população para contribuir com a prosperidade para o país (KIM; PARK, 2003).

Destarte, o lema eram se tornar um *jungjingul* (“nação semidesenvolvida”) ou *seonjunguk* (“uma nação Industrializada”), trabalhar para *gugwiseonyang* (“aprimorar o prestígio nacional”), *soochil jeungdae* (“aumentar a exportação”) e *minjok joongheung* (“regeneração da nação”). Outros lemas: trabalhar ativamente e sacrificar no processo *hamyon doenda* (“se você fizer, isso pode terminar”) e *gyoldan* (“determinação”). Esses tipos de slogan também foram utilizados na expressão do militarismo como a noção de *mooyeokjeonjaeng* (“guerra comercial”) e *soochool chongryeokjeon* (“exportação como guerra total”) (KIM; PARK, 2003).

A bandeira da Coreia do Sul passou a ser exposta em vários lugares de trabalho e indústrias para os funcionários olharem e assimilarem com os objetivos. Outrossim, os treinamentos de novas recrutas envolveram vários dias de treinamento de campo sendo submetido a intenso treinamento ideológico inspirado na lealdade da campana do governo e nos benefícios. Até mesmo, esses objetivos do governo foram sendo incluídos dentro da cultura coreana, como foi o caso dos três dias de folga do Ano Novo Lunar e a campanha mostrando símbolos da cultura coreana (KIM; PARK, 2003).

Foi apontado o Japão como um “inimigo”, em vista de que durante a colonização japonesa, os coreanos tiveram a sua cultura submetida à cultura japonesa e de serem obrigados a trabalharem em favor deles. Por isso, os slogans eram “Vamos alcançar o Japão”, “Vamos superar o Japão”, “Vamos bater o Japão”. No caso dos norte-coreanos a ideia era de quanto mais se trabalhassem menos chances de se preocupar com a Coreia do Norte (KIM; PARK, 2003).

Esse método do governo resultou no trabalho de modo voluntário, mesmo num tempo duradouro de rendas baixas, condições difíceis para atividades e longas horas de trabalho. Tendo a ideia de que a situação era apenas temporária e por uma boa causa pela nação (KIM; PARK, 2003).

A economia e a ética de trabalho foram desenvolvidas ao longo de duas décadas sendo estendida nas ruas da cidade, nas televisões e nas revistas com a política “economia acima de tudo”. Além do provimento de prêmios anuais e mensais nos níveis industriais da nação, como o Prêmio de Ministro de Trabalho e Prêmio Presidencial. É perceptível verificar que as indústrias contribuíram imensamente para criar a ideia de um estado-nação, criando a ideia de que era melhor ser o empregado do que desempregado e tornando a frase “Tempo é dinheiro” popular (KIM; PARK, 2003).

1.3 ANOS 70: CRISE DO PÉTROLEO E AS ADAPTAÇÕES ESTRUTURAIS

Nos anos 70, houve dois choques do petróleo afetando diretamente a inflação, pois a Coreia do Sul importava 100% do petróleo consumido. Além disso, em 1973, com o ajuste internacional da taxa de câmbio acarretou uma apreciação do iene japonês e da moeda alemã. Ademais, em 1975, aconteceu a queda do Vietnã do Sul fazendo aumentar as preocupações em relação a defesa nacional. Mas, em vez de tentar conter a inflação como outros países, a Coreia persistiu em manter uma política expansionista orientada para o crescimento, nos anos de 1974 a 1976, com a taxa de inflação superando 20%, mesmo com o controle dos preços (JWA, 2001; LEUNG, 2001; SOUZA; YOON, 2001).

O Segundo Plano introduziu medidas para a estabilização da inflação como reformas financeiras com estabelecimento de taxas de juros positivas, realistas e reformas fiscais para estabilizar os gastos do governo para provocar o rápido crescimento das exportações, do produto interno bruto, do aumento da produtividade e da estabilização de preços. Entretanto,

em vista do aumento dos investimentos públicos e privados, provocou um excedente de reservas, havendo a necessidade de aumentar as reservas domésticas e a redução dos empréstimos estrangeiros que estavam em níveis muito altos (MASIERO, 200).

Em resposta, o terceiro plano (1972-1976) procurou estabelecer a base da indústria pesada e química com a finalidade de harmonizar o crescimento, na consolidação, na realização da economia de autossustentação, no desenvolvimento integrado com equilíbrio regional, na assistência financeira, na independência da produção de alimentos, no desenvolvimento e na eficiência da distribuição espacial de indústrias, melhorias nas condições de bem-estar nacional, nos empréstimos a taxas de juros baixas com o objetivo de reduzir ou eliminar a dependência do capital estrangeiro. Além do Banco Central, foi ofertado crédito do Banco comercial orientado para apoiar a indústria pesada e química e as indústrias de exportação. Para obter o resultado esperado, o governo buscou a economia de escalas nas indústrias de exportação, denominado “*General Trading Companies*”, além de mais políticas comerciais e, também, apoio nas indústrias e corporações selecionadas. Se tornando quase impossível importar produtos estrangeiros se existisse bens semelhantes produzidos internamente, todavia se uma empresa exportadora precisasse importar peças para produção de bens de exportação, seria isento dessa regra. Essa prática foi inevitável para que essas indústrias aumentassem seu tamanho e preparassem o terreno para mais intervenções governamentais para o desenvolvimento econômico (JWA, 2001; SOUZA; YOON, 2001).

Porém para o desenvolvimento coreano em indústrias se precisava de pesquisadores com doutorado ou mestrado e para resolver isso o governo, em 1971, construiu KAIS (Instituto Avançado de Ciências de Coreia), uma escola de pós-graduação orientada a pesquisadores para produzir cientistas e engenheiros de alta qualidade. Ademais, o KAIS, para incentivar ainda mais, ofereceu salários quatro vezes maiores do que as outras universidades coreanas para atrair os professores de alta qualidade do exterior e para os alunos foram oferecidas generosas bolsas de estudos e isenção de obrigações militares. A instituição obteve sucesso tanto em relação aos professores quanto os alunos (LEUNG, 2001).

Em 1967, foi criada a Lei de Promoção de Máquinas Industriais, deste modo as empresas que trabalhavam com aço, petroquímico e metais não ferrosos foram selecionadas para aumentar a autossuficiência, no entanto os demais foram selecionados para serem intensivos em tecnologia. Além disso, os recursos públicos foram mobilizados para o

financiamento das indústrias químicas e pesadas por meio do Fundo Nacional de Investimento e criaram inúmeros incentivos fiscais como serviços públicos subsídios (LEUNG, 2001).

Posteriormente, estas grandes empresas receberam entrada preferencial em outros setores-alvos, em contrapartida, as principais grandes empresas foram beneficiadas com outros benefícios financeiros, de acordo com a política de segmentação Industrial do governo. Da mesma maneira, grandes grupos de negócios foram forçados pelo governo a transferir a propriedade de empresas insolventes para os *chaebols* e, também, para socorrer alguns *chaebols* inviáveis, para que os conglomerados não tivessem oportunidade de se reestruturarem de acordo com a disciplina de mercado (JWA, 2001).

Em 1973, o Plano de Promoção de Longo Prazo para a Indústria Automobilística, lançada sob o Plano de Industrialização Pesada e Química ou “*Big Push*”, se comprometia a apoiar a empresa financeiramente e fiscal, ainda com a proibição de importação de carros acabados (AYMES, 2010).

A *Hyundai*, *GM – Korea* e *Kia* foram escolhidas para projetos de desenvolvimento do “carro nacional” com peças fabricadas totalmente nacionais até 1981, para depois ter os direitos de propriedade para exportar livremente. Entretanto, não ocorreu da forma esperada, devido ao aumento das licenças e as autopeças não chegarem a ultrapassar a metade. Com isso, o governo incentivou as alianças entre os locais e as montadoras estrangeiras. A *Hyundai* foi a empresa mais ativa em aumentar seu conteúdo (AYMES, 2010).

A *Hyundai* conseguiu o direito de monopólio da produção de motores, embora o tenha concluído com um acordo provisório de meio a meio com a Ford para construção de uma produção de motores. No caso da GM, a Ford não tinha objetivo em congruência com os objetivos locais, especialmente para a melhoria da base Industrial. Diferentemente da *Hyundai* que via neste monopólio o objetivo de se tornar uma empresa produtora de automóveis de linha completa (AYMES, 2010).

A *Hyundai* negociou contratos com empresas europeias e japonesas de médio porte e independentes para a construção de automóveis, com objetivo de solucionar o problema da transferência de tecnologia sem conceder a autonomia de gestão, assim ganhado habilidade organizacional, adaptando e integrando peças e, conseqüentemente, sendo capaz de produzir um modelo sob as especificações necessárias (AYMES, 2010).

A respeito do setor automobilístico, a relação entre o governo e o *chaebol* era bem funcional com crescimento econômico, mas vale ressaltar a resistência da *Hyundai* de compartilhar o controle administrativo com a GM e a recusa da mesma em cooperar com as iniciativas do governo (LEUNG, 2001).

Os empréstimos das indústrias eram subsidiados pelo Fundo de Investimento Nacional (NIF). As Indústrias Químicas e Pesadas obtiveram taxas de juros bancárias negativas na maior parte da década de 70 e tratamentos tributários mais favoráveis, além disso, o governo interveio nos preços até mesmo dos itens de *fast food*, controle completo sobre os salários, proibiu o movimento trabalhista e foram determinadas taxas de dividendos, preocupado com os impactos tanto nas taxas de juros quanto no desenvolvimento do mercado de ações (LEUNG, 2001).

As Indústrias Químicas e Pesadas levaram mais de dez anos para que os produtos se tornassem competitivos no mercado mundial, mas não foram somente fatores internos que fizeram isso, foram, também, fatores externos como o ajuste na taxa internacional da taxa de câmbio de 1973, provocando nova apreciação do iene japonês e do marco alemão. E enquanto isso os países da OPEP no Oriente Médio esbanjavam inchaço na receita de petróleo em grandes projetos de infraestrutura (LEUNG, 2001).

A respeito do *chaebols*, o seu crescimento se tornou um fardo para a economia política, pois se tornaram uma grande parte do mercado coreano ativo, vendas e dívidas da economia, assim influenciando inevitavelmente a maioria das medidas de política e a política Industrial. Além do mais, os *chaebols* dispunham de privilégios, surgindo o notório “*Grande demais para falhar*” no legado dos *chaebols* (JWA, 2001).

Os atos do *chaebols* dominavam o setor Industrial, havendo uma distorção da alocação de recursos. Além de ocorrer o desequilíbrio estrutural entre as grandes, médias e pequenas empresas, criou-se uma estrutura econômica monopolista. Em acréscimo disso, o controle governamental das finanças do setor com o fermentar para apoiar a política Industrial acabou prejudicando a capacidade das instituições de discriminar empresas, projetos competentes e incompetentes e de monitorar o desempenho dos empréstimos das empresas. Diante dos fatores supramencionados, a economia coreana ficou carente de flexibilidade e adaptabilidade do mercado, se tornando incapaz de suportar os choques externos repentinos (JWA, 2001).

Neste período, ficou perceptivo, em consequência do incentivo citado anteriormente, o aumento da disparidade entre os setores Industrial e o do agrícola, tendo de ser adotada uma política de apoio à agricultura por meio *Saemaul Undong*, movimento por uma nova comunidade, melhoria de renda e as condições de vida da população rural (JWA, 2001; SOUZA; YOON, 2001).

Em seguida, o governo, para fornecer grandes recursos de investimento nas indústrias pesadas e químicas, estabeleceu o Fundo de Investimento Nacional, em 1974, e os Bancos comerciais, controlados virtualmente pelo governo na época, foram instruídos a estenderem os empréstimos para projetos de investimentos direcionados. O governo, temendo, priorizou as empresas nos setores pesado, químico e industriais orientadas para exportação para introduzir empréstimos estrangeiros, denominados de “empréstimos de política” (JWA, 2001).

Em 1973, foi estabelecido, pelo Presidente, o Conselho de Planejamento da Indústria Pesada e Química para encarregar do planejamento e implementação do acúmulo da indústria pesada e química. Depois foi instituída a Lei do Fundo Nacional de Investimento, no qual todo e qualquer tipo de economia deveria ser, obrigatoriamente, para o investimento em bens essenciais, indústrias pesadas, químicas e de exportação, em que foi obtido por meio da compra do *Natinonal Investment Bond* ou depositando o dinheiro no Fundo Nacional de Investimento (NIF), por consequência, a maioria dos investimentos importantes foram feitos por empreendedores locais, por meio de empréstimos (LEUNG, 2001).

Porém, essa política teve como resultado uma expansão excessiva na oferta da moeda e sucedendo a produção da alta inflação, além dos dois choques no preço ocorrido, em 1973 e 1979, agravou a situação inflacionária. Por essa razão, gerou preocupações de que o crescimento não poderia ocorrer sem haver medidas corretivas fortes para conter as pressões inflacionárias.

Neste mesmo foco, o quarto plano (1977-1981) continuou a construção da base da indústria pesada e química, conjuntamente, com objetivos anteriores, tendo em vista equilíbrio por meio do desenvolvimento social, inovação tecnológica e aumento da eficiência. Além de visar à redução da dependência de capital estrangeiro (LEUNG, 2001; MASIERO, 2000; YOON e SOUZA, 2001).

Entretanto, os três primeiros anos superou o planejado de todo o período para os investimentos totais em exportação e indústrias pesadas e químicas, além do fato da taxa alvo de economia não ter sido alcançada, resultando numa entrada massiva do capital estrangeiro. A alta inflação provocou especulações generalizadas sobre imóveis, terrenos e bens duráveis, a balança de pagamentos e as dívidas externas pioram e o investimento pesado na indústria química e pesada diminuíram. Assim, tendo que mudar a estratégia (LEUNG, 2001).

Em 1974, o governo tornou compulsório o treinamento dos trabalhadores nas empresas, no qual levou a constituição de vários centros de treinamento em todo país. Além da constituição de vários centros de treinamentos para esforço de capacitação técnica do aumento da complexidade Industrial e demanda das empresas (MASIERO, 2000).

Neste mesmo período, em relação à receita fiscal, houve a redução do imposto sobre as empresas (1971), a isenção do imposto sobre setores estrategicamente selecionados (1974) e redução do imposto sobre investimentos de infraestrutura. Por outro viés, em relação às políticas financeiras, na década de 70, o governo estimulou a criação de instituições financeiras e procurou modernizar o mercado de capitais. (SOUZA; YOON, 2001)

No final da década de 70, os setores de tecnologia de informação coreana eram atrasados em geral, com algumas tecnologias entrando em acordos internacionais de licenciamento. No setor de equipamentos só eram fornecidos internamente os terminais telefônicos, computadores e produção de chips semicondutores, sendo esse último considerado insignificante (KIM, 2016).

No mesmo ano houve a necessidade, tanto no meio privado quanto comercial, de expandir rapidamente as instalações telefônicas devido às atividades econômicas estarem se tornando mais moderna e internacional. Entretanto, inicialmente não obteve sucesso e os financiamentos foram direcionados as exportações, máquinas pesadas e produtos químicos.

Em 1971, a Lei de Negócios de Construção de Informações e Telecomunicações, sobre os princípios orientadores foram estabelecidos princípios de construção de telecomunicações, classificando os tipos de empresas de construção, critérios e escopo estabelecidos de licenciamento (KIM, 2016).

As operações de telecomunicações eram gerenciadas pelo Ministério da Comunicação (MOC), assim fazendo duas funções: 1) formular políticas; e 2) supervisionar

as operações comerciais, no qual foram criados o Escritório de Planejamento de Telecomunicação, Serviço de Telefonia e Telegrafo e *Bureau* de Equipamentos e Manutenção de Telecomunicação (KIM, 2016).

Em razão das duas funções operadas pelo MOC houve uma mistura entre a política e os negócios, na qual havia intenção de ser um serviço telefônico universal, mas tinha que alcançar o monopólio e fornecer bons serviços a todos. Como era vinculado ao governo, tinha que passar por uma burocracia para se expandir, um exemplo disso foi a expansão telefônica de certa região, na qual precisou recorrer a outros três ou quatro ministérios para obter a cooperação, mesmo que a telecomunicação tivesse obtido lucros suficientes para a mesma se expandir (KIM, 2016).

Em 1971, o MOC solicitou ao *Korea Institute for Science and Tecnology* (KIST) que desenvolvesse a tecnologia digital de comutação por divisão de tempo (TDX), mas foi barrada. Somente em 1973, a GTE, a empresa de telecomunicação americana, prestou assistência técnica e financiou a *KIST* para desenvolver um sistema eletrônico privado de pequena escala, a tecnologia de comutação. Assim, foi possível que a *KIST* adquirisse conhecimento e a subsidiária se separou, passando a ser denominada *The Korea Telecommunication Research Institute* (KTRI) (KIM, 2016).

No mesmo ano, o *Eletrronics and Telecommucations Research Institute* (ETRI), desenvolveu gradualmente o campo e a pesquisa com base na tecnologia licenciada pela LM Ericsson e sua tecnologia desenvolvida internamente. E obteve o suporte do governo como outros institutos de pesquisa que estavam encarregados do desenvolvimento da tecnologia. (KIM, 2016).

Com o crescimento começaram a ocorrer conflitos entre várias empresas de telecomunicação, em vista disso, houve a necessidade de um órgão regulador, no qual denominado de Comitê Coordenador de Telecomunicação. (KIM, 2016).

A dispersão de locais industriais, construção de rede de serviços públicos, incluindo o transporte de energia, conectando estradas, ferrovias, portos e aeroportos determinados ao longo prazo. No caso de estradas, a rede nacional de vias expressas foi ampliada, além de construir estradas nacionais para conectar locais industriais, portos e grandes cidades com o objetivo de lidar com o tráfego, em potencial aumentar. Para o financiamento, foi

introduzido uma Conta Especial de Construção de Estradas e por sua receita, um imposto especial sobre o petróleo para o desenvolvimento em regiões que estavam atrasadas. Juntamente com as vias expressas foram possíveis a dispersão e conexão de locais industriais. Como consequência, essa dispersão ajudou a moderar os conflitos regionais enraizados entre sudeste e partes do sudoeste (KWON, 2011).

Em 1974, foi construído o sistema metropolitano do metro na área de Seul, bem como *Busan, Daegu, Incheon, Gwangju e Daejeon*. O desenvolvimento da indústria da construção bastante ativa no exterior foi significativa para o desenvolvimento eficiente da infraestrutura doméstica e, posteriormente, na adoção de parceria público-privada. As empresas de construção coreanas tinham uma vantagem comparativa devido à oferta abundante de trabalhadores, forte disciplina no trabalho e salários relativamente baixos. As empresas coreanas puderam aprender sobre a tecnologia avançada de construção e sobre conhecimentos financeiros para contribuir mais eficientemente com a infraestrutura doméstica (KWON, 2011).

Em 1979, depois do assassinato do Presidente *Park*, estava havendo uma forte competição pelo poder com o aumento da mobilização estudantil e o surgimento de facções militares em vista de uma nova ordem autoritária devido ao vácuo político que criou após o assassinato, a Constituição *Yusin*, em 1972, depois houve a aplicação da Lei marcial, que impedia a Assembleia Nacional de tomar o poder. *Choi Kyu-Há*, o primeiro-ministro, foi eleito como presidente em dezembro de 1979 e governou até maio de 1980, por conta de um novo golpe militar liderado pelo General *Chun Doo Hwan* (MASEIRO, 2000).

1.4 CHAEBOLS

Uma das estratégias do desenvolvimento econômico do governo foi o estabelecimento do terreno para o crescimento de conglomerados de negócios, denominados *chaebols*. No estágio inicial do desenvolvimento, o governo permitiu que certas empresas entrassem nos setores alvos determinados pelo governo, sendo esses setores principalmente na indústria química e pesada. Posteriormente, o governo deu para as grandes empresas uma entrada preferencial nos setores-alvo e estabeleceram barreiras para dificultar a concorrência com oferecimentos de incentivos financeiros para os países escolhidos nas empresas. Assim, fazendo com que as grandes corporações obtivessem todo o incentivo para diversificar suas operações conforme as metas industriais da política do governo, por conta disso se tornaram

grandes grupos de negócios. Ademais, o governo transferiu a sua propriedade para os grandes grupos de negócios reforçando ainda mais o seu crescimento. Em suma, a formação e o crescimento dos *chaebols* foi um resultado de interação entre as políticas industriais e a resposta dos *chaebols* a eles (JWA, 2001).

Os *chaebols* eram criados intencionalmente pelo governo para organizar as economias e as tecnologias, competir nos mercados de exportação e para envolver em aprendizado tecnológico (LEUNG, 2011).

Os *chaebols* possuem um sistema de gerenciamento diferenciado por terem um controle de acionista, um presidente e um controle administrativo de todas as filiais. O presidente de um *chaebol* mantém direitos de controle sobre suas subsidiárias por meio de participação cruzada, por isso os conselheiros e auditores de todas as subsidiárias não têm a função de monitorar a gestão, mas os membros do conselho podem se opor ao presidente (JWA, 2001).

A recusa do governo em resgatar empresas falidas, foi designada aos *chaebols* mais bem gerenciados a assumir, em troca para aqueles que obtivessem bons desempenhos seriam recompensados com mais licenças para expandir ou seriam convidados a se promoverem em novas linhas de atividades. Além disso, as empresas que tinham uma boa relação de trabalho com o governo obtiveram uma vantagem sobre os seus rivais.

Entretanto, o crescimento dos *chaebols* tornou um fardo à política econômica, por serem responsáveis por uma grande parte do mercado coreano ativo, vendas e dívidas políticas, assim foram tomadas medidas de política Industrial considerando seus interesses, principalmente por serem empresas líderes de grandes indústrias como a petroquímica, automóveis e semicondutores com as indústrias orientadas para as exportações. Além disso, o sistema financeiro da Coreia estava fortemente inclinado para financiamento por meio do mercado de ações, com o governo tendo o controle no sistema de Bancos, alocação de recursos financeiros para apoiar grandes empresas e, algumas vezes, ressuscitá-los por meio de um sistema controlado pelo governo no sistema bancário. Teve como resultado que os *chaebols* obtiveram uma alta relação de dívida/ patrimônio (JWA, 2001).

No início dos anos 80, houve a política antimonopolista se concentrou na regulação econômica, com o Regulamento sobre a Lei do Monopólio e do Comércio Justo (“Lei do

Comércio Justo”) promulgada em 1980, no qual regulamenta sobre fusões e aquisições de grandes empresas (1986) e o mercado de garantias de concentração e pagamento cruzado entre subsidiárias de um *chaebol* (1990 e 1992). A Comissão do Comércio Justo selecionou as 30 principais *chaebols*, tendo como base o tamanho de seus ativos, como principal alvo de regulamentação, mas impondo restrições aos empréstimos aos *chaebols* para impedir a concentração (JWA, 2001).

Nos anos 90, buscou-se a especialização em política de negócio para induzir os *chaebols* para limitar a diversificação a apenas duas ou três linhas de negócios especializadas, entretanto, não foram eficazes como o esperado, por conta das restrições a concorrência, incluindo barreiras à entrada e regulamentação de preço, eram eficazes, ademais, o setor financeiro era imaturo para exercer o papel de verificação da expansão dos *chaebols*, pois os Bancos coreanos não cumpriram com rigor o seu dever de triagem de empréstimos por usarem apenas as ferramentas para apoiar a política Industrial do governo chamado “sistema financeiro gerenciado pelo governo”, que era um produto de intervenção excessiva do governo no setor, entretanto as taxas de juros dos empréstimos para *chaebols* foram inferiores às taxas de mercado devido a intervenção por conta da falta do rigor. Os *chaebols* para suprir a concessão de cada empréstimo eram exigidas garantias ou garantias para reduzir riscos, que satisfazia os Bancos com pagamentos cruzados de garantias entre suas subsidiárias, que lhe permitia obter a quantia para expansão. Mas, acabou agravando as inconsistências das políticas governamentais em relação aos *chaebols* até levar à erosão de sua competitividade (JWA, 2001).

No final dos anos 90, a relação entre o estado e *chaebol* tinha se transformado, principalmente porque os *chaebols* eram alvo fácil de sua percepção com ganhos ilícitos durante o período colonial e as primeiras fases do desenvolvimento, sendo alvos de punições por meio de impostos punitivos e investigações. Os *chaebols* que prosperaram não demonstravam ambições políticas explícitas e mantiveram boas relações com a maioria dos presidentes, mas com os ex-líderes militares com credenciais democráticas duvidosas foram tratados como inimigos públicos (HUNDT, 2014).

Um exemplo disso foi quando os *chaebols* inicialmente, durante a crise econômica asiática, apoiaram o *Kim Dae-Jung* pelo o compartilhamento de responsabilidade entre o Estado, o trabalho e o negócio. Porém, alguns *chaebols* acusaram o governo de buscar políticas ineficientes por conta de alguns problemas na implementação do *Big Deal*. O estado

disciplinou o *chaebols* por meio da Comissão de Comércio Justo, sendo acusados de antitruste, propaganda enganosa, preços monopolistas e práticas de financeiros intragrupo desleal (HUNDT, 2014).

Mesmo com essa política, todos os governos coreanos tentaram mudar a atitude dos *chaebols*, no entanto eram grandes o suficiente para resistirem à reforma.

1.5 ANOS 80: CRISE DO PÉTROLEO E OS MOVIMENTOS DEMOCRÁTICOS NACIONAIS

No início dos anos 80, ocorreu a Segunda Crise do Petróleo havendo o enfraquecimento nas economias mundiais como aconteceu na Coreia do Sul, além disso, estava havendo uma instabilidade política. Mas, mesmo assim, a Coreia do Sul teve o crescimento monetário desacelerado e as despesas fiscais passaram a ser rigorosamente monitoradas, além de várias medidas políticas que foram tomadas para diminuir o grau de intervenção do governo para a alocação de recursos.

Além do mais, a desregulamentação e abertura do mercado foram defendidas e adotadas como parte da política econômica, com isso a gestão econômica mudou a intervenção do governo na alocação de recursos com vários regulamentos sobre preços, quantidades, entradas e outras atividades econômicas importantes para um sistema de alocação de recursos orientados para mercado. Como por exemplo, até junho de 1981, quaisquer alterações nos preços de muitos produtos manufaturados eram necessárias de aprovação previa, após as mudanças ocorridas, passou a ser para um sistema de “vigilância de preços”, em que monitorava de perto as mudanças de preço dos principais bens. (JWA, 2001; MASIERO, 2000; SOUZA; YOON, 2001).

A instabilidade política era devido à oposição contra o novo golpe militar. Em 1980, nos arredores da cidade *Kwangju*, aconteceram manifestações e em resposta a isso, houve muitas mortes e líderes de oposição foram presos (MASIERO, 2000; SOUZA; YOON, 2001).

Outrossim, as políticas financeiras e monetárias tiveram efeitos negativos, além da pressão externa em favor da abertura do mercado financeiro. Por esta razão, o governo privatizou o sistema bancário, se absteve de executar políticas de Industrialização e se limitou a apoiar indústrias extensivas em tecnologia. Após políticas para contenção de inflação, as

instituições financeiras recuperaram parcialmente o controle do setor, porém ainda se mantiveram fortemente sob o controle governamental (SOUZA; YOON, 2001).

Em 1981, uma nova constituição foi estabelecida, criando a Quinta República. Sendo considerada a mais democrática desde então, exceto no procedimento das eleições presidenciais, baseando na garantia dos direitos democráticos da população como a privacidade nas comunicações, a proibição de tortura e inadmissibilidade de confissões obtidas pela força. O governo sul-coreano reorientou o foco nas indústrias de máquinas e produtos químicos para as indústrias de alto valor agregado como eletrônicos, computadores e setores de serviços (MASIERO, 2000; SOUZA; YOON, 2001).

No mesmo ano, na década de 80, houve uma queda da inflação fazendo mudar a ênfase do crescimento econômico acelerado para estabilização econômica. Entretanto, a Coreia do Sul procurou crescer sem capital para investimento e somente foi obtido pelo ingresso de capital externo e pela poupança interna forçada – inflação (SOUZA; YOON, 2001).

Nesta perspectiva, o quinto plano (1982-86), procurou a estabilização, modernização, aumento da competitividade, criação de emprego, promoção dos produtos de exportação, diversificação de mercado, reformas no sistema de apoio as exportações, diversificação de mercado, aumento de renda e desenvolvimento com equilíbrio entre as classes e a religião com objetivo de tentar resolver os problemas gerados pelo crescimento de 1962, para ajustar o superávit da balança comercial e estabilização dos preços. Diferentemente, dos outros planos que enfatizavam das indústrias químicas e pesadas, esse plano enfatizava as indústrias de tecnologia intensiva como as de máquinas de precisão, eletrônicos (televisores, vídeo cassetes e semicondutores) e informação. (MASIERO, 2000; SOUZA; YOON, 2001).

Em 1981, houve o começo do processo de liberalização comercial tendo sua duração até 1985. Na área de finanças da indústria, o governo vendeu suas ações bancárias entre 1981 a 1983, aboliu numerosos regulamentos e controle sobre as gestões de Bancos. Além de reduzir o papel na alocação específica de crédito, as taxas de juros foram aumentadas para reduzir a diferença entre os organizadores e os não setores do mercado financeiro e novas instituições financeiras foram estabelecidas para participação de Bancos estrangeiros (LEUNG, 2001).

Em 1980, a Lei de Regulamentação do Monopólio e Comércio Justo criou a Comissão de Comércio Justo com objetivo de incentivar uma feira justa e livre de concorrência, assim estimulando as atividades comerciais criativas e proteger os consumidores, bem como o provimento do desenvolvimento equilibrado da economia nacional, tendo as pequenas e médias empresas prioridade. Em 1982, a Lei de Promoção de Indústrias de Pequeno e Médio Porte, criou o fundo para construir complexos industriais para pequenas empresas e fornecer habilidades técnicas e de gerenciamento para eles. Em 1986, a mesma lei foi introduzida para ajudar empreendedores a iniciarem a promoção de pequenas e médias empresas por meio incentivos fiscais e apoio financeiro. Embora, o governo não tivesse mais envolvido em escolher vencedores, mas bloqueou a entrada Industrial, como foi o caso da *Samsung* quando quis entrar no mercado automotivo por razões econômicas estratégicas (LEUNG, 2001).

O governo militar de *Chun Doo – Hwan* (1980 -1988), no início dos anos 80, se focou na estabilidade macroeconômico, assim o processo de evolução institucional do setor automobilismo seguiu o padrão misto com o controle do governo (AYMES, 2010).

No início de 1986, ocorreu a promulgação da Lei de Desenvolvimento Industrial, onde a indústria automobilística foi colocada no programa de reestruturação, foi concedido às empresas se adaptarem ao ambiente externo e protegeu o mercado no tempo limitado. Nos anos de 1980 a 1981, o Ministério de Comércio e Indústria concluiu uma falha na implementação das medidas com os procedimentos para o desenho de políticas, tomadas de decisão e implementação deveria se adequar o novo equilíbrio de forças das instituições políticas e o mecanismo de mercado (AYMES, 2010).

O Ministério do Comércio e Industrialização continuou sendo o principal agente estatal para reestruturação no setor automobilismo. Em vista da política Industrial, o Ministério do Comércio e Industrialização ainda restringia a entrada nos diferentes seguimentos da indústria automobilística, mas à medida que havia a tendência da abertura a liberalização se encontrava cada vez mais racionalizada do mercado (AYMES, 2010).

Em resposta a série de manifestações e protestos, em 1987, pela democratização, pelos direitos humanos, por uma melhor distribuição de renda e por justiça social. O presidente *Chun* prometeu reformas democráticas, uma nova Constituição e uma eleição

presidencial direta, no entanto, a eleição presidencial direta foi vencida pelo *Roh Tae Woo* (MASIERO, 2000).

Durante os dois anos do mandato, houve tumultos políticos e o fechamento da Assembleia Nacional – dominada por três partidos de oposição. E *Roh*, então, determinou planos para regularização da economia e provimento da justiça do país, além de ter as principais reformas políticas sendo na propriedade da terra, transações financeiras, diminuição da concentração de poder dos conglomerados empresariais e nas relações entre empregados e empresa (MASIERO, 2000).

Em meio à crise política, durante o período de 1986 a 1998, após cinco anos de tentativas para combater a inflação, a Coreia experimentou um forte *boom* econômico devido às condições externas favoráveis, denominada pelo Jwa (2001) de três baixas: baixo valor de troca da coroa coreana em relação ao dólar e o iene; baixas das taxas de juros internacionais; e baixos preços do petróleo. Porém, teve como consequência o enfraquecimento dos esforços do governo para fazer a mudança no padrão político e na percepção do setor privado sobre a necessidade de ajuste estrutural, fazendo com que as empresas governamentais ou privados não fossem motivadas a fazer esforços sérios para mudança no regime político e no ajuste estrutural (JWA, 2001).

Conquanto, houve uma desaceleração em 1989 devido à deterioração do mercado externo, das condições econômicas e as flutuações econômicas, levando a volta do papel do governo de uma gestão econômica interventora, mas com propósitos diferentes dos anos 60 a 70. Outrossim, devido a visão popular sobre crise econômica e o lento desempenho das exportações ocasionada pela concentração de atividades econômicas dos *chaebols* em relação as pequenas e médias empresas, fez o governo colaborar com a promoção de pequenas e médias empresas para impedir as atividades excessivas de diversificação de negócios dos *chaebols* e receber o apoio popular. Além do mais, a estrutura industrial equilibrada passou a ser um elemento importante para a competitividade industrial (JWA, 2001).

Neste sentido, o sexto plano (1987-91) teve como objetivo o aumento a equidade, justiça social, desenvolvimento, equilíbrio, melhoria do bem-estar e abertura da economia com propósito da abertura econômica e resolver o conflito social (greves e o problema da equidade social) (SOUZA; YOON, 2011).

Por conta no final dos anos 80, as exportações da indústria química e pesada entraram com sucesso nos mercados ocidentais, assim começando a mudar os seus esforços para atualizar a tecnologia para a produção e o desenvolvimento dos produtos sofisticados de alta tecnologia. Em 1985, a Coreia se tornou o quinto maior produtor de automóveis, o segundo maior construtor de navio do mundo e o principal produtor de semicondutores (LEUNG, 2001).

Em vista disso, o Ato de Telecomunicação, criada em 1983 e revisado durante tempos, estabeleceu os princípios orientados das telecomunicações, concedendo a autoridade ministerial a respeito da promoção de tecnologia de telecomunicação e padrões técnicos, gerenciamento de redes de telecomunicações e definiu a organização e operação do ministro de telecomunicação. Na mesma época, foi criado o Ato de Negócio de Telecomunicação, estabelecendo critérios de licenciamento e procedimento de relatório para provedores de serviço de telecomunicações, estabelecer os prestadores de serviços concorrentes e estabelecer os direitos dos usuários do serviço de telecomunicação (LEUNG, 2001).

Além do mais, o governo investiu numa empresa pública denominada de Autoridade de Telecomunicação da Coreia (KTA) com objetivo de expandir de forma rápida a disponibilização da telecomunicação e, também, patrocinou vários institutos como *Eletronics and Telecommucations Research Institute* (ETRI), no qual promovia a cooperação entre as comunidades acadêmicas, empresas e governo por meio de medidas de política industrial, da separação da política e do governo, incorporação de bens públicos comuns, de liberalização e internacionalização gradual. Em 1986, foi criada uma instituição educacional denominada de Instituto de Tecnologia da Coreia, uma escola de graduação na área de ciência e tecnologia (KIM, 2016; LEUNG, 2001;).

Enquanto, o Ministério da Comunicação mantinha o papel de formulador de políticas coordenadas por meio do departamento de política de telecomunicação para regulamentação, supervisão das operações de negócios de telecomunicações, incentivo e apoio as atividades de pesquisa. Na parte da pesquisa tendo as instituições: o *Eletronics and Telecommunications Reasearch Institute* (ETRI) - para o desenvolvimento tecnológico-, *Korea Information Society Develpoment Institute* (KISDI) - produção de pesquisa sobre políticas de teleconferência –, *The Korea Computer Institute* (KCI) - desenvolvimento e incentivo do uso do sistema do computador - e *Information Culture Center* (ICC) - para promover a informação da sociedade (KIM, 2016).

O governo assumiu como decisão estratégica para a expansão da demanda das instalações de telecomunicação para tecnologia avançada e exigindo das empresas mais diversidades. Nesta perspectiva, a KTA gerou várias subsidiárias para essa especialização de serviços como *Data Communications Corporation of Korea* (DACOM) formada para desenvolver serviços de comunicação de dados, *Korea Mobile Telephone Corporation* (KMTC), *Korea Port Telephone Corporation* (KPTC) e *Korea Travel Information Services Corporation* (KOTIS) gerada para o interesse de serviços especializados, incluindo serviços moveis (telefones para automóveis, portáteis e pagers), comunicação marítima e serviço de informações de viagens (KIM, 2016).

Em 1984, o governo para modernizar as comunicações e estabelecer o sistema de informações na Coreia do Sul utilizou-se do *Computer-Based Integrated National Information System* (CINIS) para estabelecer cinco sistemas de informações de *backbone*² com redes de comunicação do computador que cobrem o país, que são: 1) o sistema de informações da administração governamental, ligando vários outros mil escritórios do governo central e local; 2) um sistema de informação financeira entre cerca de Bancos, companhias de seguros e outras instituições financeiras; 3) uma educação e pesquisa de sistema de informação que conecta mais de 21 universidades e instituições de pesquisa; 4) o sistema de informação de defesa; e 5) um sistema público de informação em saúde e bem-estar social entre hospitais e instituições de assistência social (KIM, 2016).

Em virtude disso, a Coreia conseguiu automatizar a rede telefônica nacional por procedimento de sistema de discagem a distância digital (DDD) e aumentando cada vez mais o número de assinantes. Entretanto, mesmo com o investimento do Ministério da Comunicação, a KTA precisava acumular fundos em curto prazo, por conta do atraso crônico de assinaturas telefônicas e a baixa qualidade do serviço de telecomunicação. Por conta disso, o governo permitiu que a KTA aumentasse a taxa de serviço telefônico (KIM, 2016).

No mesmo ano, a *Korea Data Telecom* (KDT), entrou no mercado desenvolvendo uma rede de valor agregado (VAN), permitindo que o setor de informações crescesse na área de telecomunicação. Posteriormente, a *Korea Mobile Telecommunication Co.* (atual SK Telecom) e a LGU+, também, entraram no mercado fornecendo serviço de rede, celular e internet. (KIM, 2016).

² *Backbone* significa “espinha dorsal”, uma rede principal que liga os clientes

Outrossim, o governo coreano iniciou a primeira fase do desenvolvimento de Informação Básica Nacional Estratégica (NIS), na qual criou cinco redes principais que são: Sistema Nacional de Informações Administrativas; Sistema de Informação Financeira; Sistema de Informação da Educação e Pesquisa; Sistema Nacional de Informação da Defesa; e o Sistema Nacional de Informação da Segurança (KIM, 2016).

O autor *Kim* (2016) classificou o serviço de telecomunicação em quatro formas: 1) Rede básica de comunicações; 2) Serviços básicos de comunicação; 3) Rede de comunicação aprimorada; e 3) Serviços de comunicações aprimorados.

1.6 ANOS 90 E 2000: ABERTURA DE MERCADOS E GLOBALIZAÇÃO – EXPANSÃO DO DESENVOLVIMENTO TECNOLÓGICO COREANO

O governo começou a priorizar o investimento em infraestrutura utilizando o capital privado por meio da parceria público-privada. O sétimo plano (1992-1996) buscou o avanço da competitividade internacional da indústria, o aumento da equidade social e desenvolvimento, avançar na autossustentação da economia e preparação para reunificação com a Coreia do Norte com objetivo de intensificar a abertura econômica. (SOUZA; YOON, 2011).

A respeito da infraestrutura, houve uma pressão política em focar em algumas estradas e aeroportos, assim foram levantados os atrasos na construção de outros projetos em infraestrutura. Deste modo, houve apoio do governo para as outras áreas e, também, no apoio financeiro como estruturas de compartilhamento de riscos, esquemas de garantia de crédito, incentivo, criação do Centro de Gerenciamento entre outros que será discutido no capítulo 2 (KNOW, 2011).

No início dos anos 80, a Coreia estava começando o processo de abertura de seus mercados bancários e de capitais. Em 1992, os Bancos e empresas de valores mobiliários estavam expandidos suas redes de ramificação na Coreia, com mercado de ações aberto com sua expectativa de abrir ainda mais. Em 1996, com a entrada da Coreia na Organização de Cooperação e de Desenvolvimento Econômico, foram introduzidas várias medidas de liberalização do fluxo de capital, entretanto a velocidade dos mercados financeiros de se abrirem resultou na crise cambial de 1997. Além do fato de que a remoção de regulamentos e

de restrições no mercado de câmbio acarretou numa taxa de câmbio do *won* coreano flutuando livremente (JWA, 2001).

A globalização implicou em mudanças no ambiente econômico, pois, primeiramente, como membro da Organização Mundial do Comércio, a Coreia deveria cumprir as regras e normas das organizações internacionais que não permitia que algumas políticas fossem usadas, o outro fator é a autoridade econômica nacional de manter esses elementos dentro das fronteiras nacionais. Devido a isso, muitos regulamentos existentes para promover ou para o protecionismo industrial como alvo poderia ser um obstáculo para promover o desenvolvimento econômico como regulamentação da quantidade e preço, pois na perspectiva global a economia coreana implica em que os fatores econômicos para elaboração e implementação de políticas deveriam ser guiadas pelos princípios de não-discriminação e o mecanismo do mercado (JWA, 2001).

Durante o final dos anos 80, a taxa de câmbio foi enfatizada em excesso como fator crítico que afetaria o desempenho das exportações depois dos déficits ocorridos, assim a taxa de câmbio foi focado na manutenção da competitividade das exportações, um exemplo disso foi durante o período 1986-1987, quando a economia estava expandindo rapidamente por conta da depreciação real causada pelo iene forte, fazendo com que a Coreia entrasse numa inflação e perda da competitividade causada por superação da taxa de câmbio tardio no período de 1988-1989, devido à má administração, valorização do *won* coreano e rápido crescimento dos salários (JWA, 2001).

Em 1990, o sistema de taxas de câmbio da Coreia foi liberalizado quando o sistema cambial foi substituído. Segundo o Jwa (2001), o antigo câmbio indexado de sistema de taxas, o valor central da taxa de câmbio *won* coreano/ dólar foi determinado como média das taxas de câmbio individuais ponderadas conforme com respectivos volumes de câmbio de todas as transações de câmbio executada durante o dia anterior do mercado. Entretanto, devido à crise econômica monetária, o governo acabou adotando um sistema de taxa de câmbio flutuante em 16 de dezembro de 1997.

A partir de 1991, medidas para desregulação a respeito das taxas foram tomadas em quatro etapas, tendo concluído, mais ou menos, em 1997 com a desregulação sobre depósitos de curto prazo e à vista. A primeira etapa era mudar o foco da política macroeconômica para o sentido de usar instrumentos de política macro, depois os preços administrativos foram

liberalizados, no qual não devia apenas limitar os preços de grandes serviços, como serviços, como também os principais preços de produtos industriais (JWA, 2001).

Em 1990, fundiram o Instituto da Coreia e o Instituto Avançado de Ciências da Coreia para formar o Instituto Avançado de Ciência e Tecnologia da Coreia. O Instituto criou o chamado “escape cerebral reverso”, para atrair cientistas e engenheiros coreanos empregados no exterior. De acordo com o *Leung* (2001), a equipe de recrutamento, apoiado pelo Instituto Memorial *Battelle*, enviou 800 cartas de recrutamento para as instituições do mundo e recebeu cerca de 500 inscrições, sendo assim quase todos os cientistas e engenheiros coreanos no exterior foram informados e o instituto teve a capacidade de selecionar os pesquisadores mais adequados. Os membros selecionados, depois de ter experiência em pesquisa na Coreia, foram para as instituições de ensino. O programa ajudou no estabelecimento de um modelo para o setor privado, recrutando assertivamente cientistas e engenheiros muito bons nas décadas de 1980 e 1990 para o avanço de tecnologia e os melhores entre eles se juntaram os principais *chaebols* (LEUNG, 2001).

Em julho de 1995, o governo criou o Sistema de Seguro de Emprego com medidas de promoção de emprego para combater a escassez e provimento da participação feminina como incentivar os empregadores a reintegrar as mulheres em sua força de trabalho após tirar licença para cuidar de crianças, empresas mantiveram creches em suas instalações e desenvolveram cursos para mulheres em centros públicos de formação profissional. Em agosto de 1995, a Lei Igualdade do Emprego restringiu a diferença de salários entre homens e mulheres, em 1991 foi criada a Lei de Promoção do Emprego para Idosos que recomenda que os trabalhadores mais velhos sejam representados pelo menos em 3% dos funcionários de empresas com mais de 300 trabalhadores e fornecia um subsídio para empresas que tivessem funcionários com mais de 55 anos representando mais de 5% da força de trabalho (LEUNG, 2001).

No início dos anos 90, o governo permitiu o DACOM que fornecesse serviços internacionais na área de comunicação básica e, também, foi permitido às empresas estabelecerem dados de rede de comunicação enquanto as empresas estrangeiras deveriam fornecer saldos e serviços de valor agregado. Tendo o KTA que obtivera redes de comunicação de dados (JWA, 2001).

Em 11 de outubro de 1996, com a liberalização do fluxo de capital prosseguiu com a maior velocidade para atender os requisitos de elegibilidade da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico, desencadeou novas entradas de capital substancial devido à alta taxa de juros doméstica, assim aumentando a pressão sobre o ganho coreano. Em vista disso, apesar dos grandes déficits em conta corrente, o peso adicional de preocupações políticas internas e vastas entradas de capital provocando a supervalorização dos ganhos que contribuiu para a crise cambial de 1997 (JWA, 2001).

Segundo Jwa (2001), nos últimos 30 anos, a Coreia conseguiu alcançar um ambiente macroeconômico relativamente estável, embora do obstáculo de impulsionar o desenvolvimento Industrial por meio da base do Banco Central com a criação de dinheiro e empréstimos de política bancária comercial. Porém, o Banco Central na Coreia ainda não tinha total independência jurídica e baixa taxa de rotatividade de governadores.

A crise econômica do Leste Asiático (1997-1998) e a crise financeira global de uma década geraram o debate sobre o estado desenvolvimentista, em vista do desenvolvimento da Coreia do Sul que estava associado com o controle do Estado. Além do mais, a Coreia do Sul se encontrava no ponto mais alto de investimentos estrangeiros, da desregulamentação do mercado de trabalho e maior independência dos Bancos (HUNDT, 2014).

Em 1998, a Coreia sofreu uma grande recessão e não possuía reservas, tendo que recorrer ao Fundo Monetário Internacional (FMI). Surpreendente, a economia coreana se recuperou e ganhou impulso ao conseguir trabalhar com a tendência mundial a respeito de tecnologia da informação e desenvolveram várias novas tecnologias, incluindo telefones celulares, indústrias relacionadas à Internet, banda larga, TV digital e Internet sem fio. Para isso ocorrer, o governo forneceu apoio político, as empresas foram conforme a política e se desenvolveram a competitividade global através da concorrência no mercado doméstico. O autor *Gwangjae Kim* (2016, p. 5) descreve da seguinte forma:

Desde 1990, esse grupo de empresas mantém uma participação dominante no mercado na maioria dos setores da indústria de telecomunicações. Entre essas empresas, a KT mantém a maior participação nos mercados de telefonia, Internet *Protocol Television* (IPTV) e satélite, enquanto a SK *telecommunication* é o principal player no mercado de telefones móveis. A LG U + manteve a terceira posição no mercado de telefones com fio, celular, internet de alta velocidade e IPTV. No entanto, ao analisar o setor de Internet das Coisas (IoT), a LG U + lidera o mercado, permitindo manter uma

vantagem competitiva desde 2015, quando lançou seu primeiro serviço de IoT na Coreia. (tradução nossa)³

Ao assumir o poder em 1998, o Presidente Kim Dae-jung declarou a disposição de corrigir os excessos do *chaebol*. Neste sentido, o governo propôs ao *chaebols* a realização de “*Big Deals* – troca de ativos – para a redução do excesso de capacidade e endividamento para que a dívida não excedesse a 200%, como foi o caso *Daewoo Group* (HUNDT, 2014).

O Grupo *Daewoo*, tornou-se vítima do *Big Deals*, por tomar empréstimos pesados com o aumento de suas dívidas em 30% durante 1998. De acordo com o ex-ministro *Kang Bong-gyun*, a maioria dos “tinha rácios de dívida – capital de mais de 300%, porém a diferença dos outros grupos foi o reconhecimento das condições havia mudado, e reduziu os investimentos ruim, no entanto a *Daewoo* não vendeu uma única unidade de negócios”. Como lição aos outros, o governo permitiu o colapso da *Daewoo* no final de 1999 (HUNDT, 2014).

Outro exemplo do *Big Deals* foi a *Samsung Motors*, no qual propôs aquisição da *Kia Motors* por ter entrado em colapso com dívidas de U\$ 13 bilhões. Contudo, o governo preferiu esperar os interesses estrangeiros em vez de uma montadora doméstica operasse com excesso de capacidade adquirindo o *Kia*, deste modo rejeitou a proposta e propôs a *Samsung* que se fundisse a *Daewoo*. As empresas não concordaram com os termos da fusão. A *Samsung* não tinha fundos suficientes para a *Daewoo* ou sobreviver de forma independente, posteriormente, em 1999, a divisão automotiva declarou a falência, somente retomando a produção após 70% do seu patrimônio com a Renault (HUNDT, 2014).

O *Hynix* aconteceu devido a pressão por parte do Estado à fusão das operações semicondutores dos proprietários dos grupos LG e *Hyundai* denominado de *Hynix*. Todavia, essa fusão perdeu quase U\$ 6 bilhões em 2 anos, necessitando de uma série de resgates. Estes custos de reestruturação superaram os benefícios e sendo uma tentativa final de reestruturação do *Big Deals*. (HUNDT, 2014).

³ “Since the mid of 1990s, this group of companies has maintained a dominant share of the market in the majority of sectors within the telecom industry. Among with these companies, KT maintainsthe largest share in telephones, Internet Protocol Television (IPTV) and satellite markets, while SK telecommunication is the primary player in the market for mobile phones. LG U+ has maintained third position in the market for wired telephones, mobile, high speed internet and IPTV. However, when looking at the Internet of Things (IoT) sector, LG U+ lead the market, allowing it to maintain a competitive advantage since 2015 when it launched its first IoT service in Korea.”

O governo, por conta dos ocorridos do *Big Deals*, fez uma nova forma de intervenção por meio do setor financeiro. Houve uma integração dos órgãos responsáveis pela supervisão de Bancos, títulos, seguros e fundos de gestão de crédito denominado de Comissão Supervisora Financeira para redução dos empréstimos excessivos do *chaebols*. Houve declaração de várias instituições insolventes, incluindo grandes Banco, além disso, houve uma redução média inadimplência. Com essas reformas, os *chaebols* não pediram resgates mesmo durante a crise financeira global, por outro lado as pequenas e médias empresas em acessarem o crédito em meio a condições de mercado mais restritivas (HUNDT, 2014).

O governo promoveu o uso de cartões de crédito para impulsionar o consumo e reduzir transações em dinheiro, difíceis de serem rastreadas pelas autoridades tributárias. No entanto, as dívidas das famílias aumentaram 15% entre 2006 e 2013. Na década seguinte com a crise asiática, a dívida considerada de curto prazo aumentou acentuadamente (HUNDT, 2014).

Os investidores estrangeiros repatriaram o capital da Coreia e as reservas cambiais. Mesmo assim, houve uma reestruturação do *Chaebol* com aplicações de padrões mais rigorosos de empréstimos e estímulo fiscal com o intuito de revigorar a economia. A política industrial passou a ter foco nas pequenas e médias empresas. Os princípios de “seleção e concentração” continuavam a orientar a criação de novas indústrias como a tecnologia da informação. Os recursos financeiros do Estado - Ministério da Informação e Comunicação – mediadas pela parceria público-privada para construção da rede nacional. Além de a cooperação interministerial ter ajudado para o desenvolvimento de indústrias como a biotecnologia. No final dos anos 90, as indústrias culturais expandiram a “onda coreana” exportando cultura coreana (HUNDT, 2014).

As taxas de crescimento coreano caíram consideravelmente por conta dos altos investimentos estrangeiros nas empresas nacionais e dependência da Coreia do Sul ao Comércio exterior. Em abril de 2004, os investidores detinham 43% das ações de empresas listadas na Bolsa de Valores coreano. As empresas POSCO e *Hyundai Motor* passou a ter partes consideráveis nas mãos não – coreanas e os investidores estrangeiros detinham 55% da *Samsung Eletronic* em 2006 (HUNDT, 2014).

A Política Industrial passou a ser praticada de forma reduzida em comparação as décadas anteriores, como resultado houve uma redução do impacto da economia, positivamente, em favorecimento dos *chaebols* (HUNDT, 2014).

Em 1993, Presidente *Kim Young – sam* (1993 – 1998) demonstrou o interesse no setor da indústria de telecomunicação e criou o Sistema de Informação do Projeto da Rodovia, o que desencadeou problemas organizacionais e mudanças políticas. No entanto, o governo de Kim usou o setor de tecnologia de informação para o crescimento econômico do país por meio da ampliação de autonomia do Ministério da Informação e Comunicação e ampliando o seu poder por meio de nova abordagem integracionista. Além de sustentar juridicamente institucional em programa de TI e financiamento independente mediante a Lei Básica para Promoção da Sociedade da Informação em 1996. Assim, o desenvolvimento de informações tecnológicas e recursos humanos, apoiaram o capital de risco e fornecendo um ambiente de negócios favoráveis (AYMES, 2010).

O estabelecimento de estrutura institucional na indústria de telecomunicação fez com que criasse um ciclo virtuoso de oferta e demanda especialmente por meio dos projetos *Brain Korea 21* e *Cyber Korea 21*, criando condições para sustentar o setor por meio de pesquisa, educação e treinamento em todos os níveis da sociedade e fornecendo materiais para alcançar o acesso nacional à informação via Internet e sistema de computador (AYMES, 2010).

Em 1999, o setor de indústria de telecomunicação cresceu com semicondutores e equipamentos de telecomunicações, beneficiando o comércio eletrônico e conteúdo, automóveis e desempenho do governo. Em 2008, o governo fundiu todas as funções ao Ministério de Economia do Conhecimento após redução da reforma do setor público (AYMES, 2010).

O desenvolvimento da indústria de comunicação por meio da convergência de tecnologia e assistência governamental às empresas como *Hyundai*, *Samsung*, *LG*, *KT* e *SK STX*, permitiu de se tornarem líderes de mercado. Com isso, o desenvolvimento destas indústrias e os benefícios que ela traz são convenientes para enfatizar o nível do bem-estar, do psicológico de desenvolvimento e a legitimação (AYMES, 2010).

Para controlar as políticas relacionadas ao ambiente de telecomunicação, o governo criou o órgão governamental responsável, no qual teve a sua reorganização quatro vezes

desde 1980, haja vista mudança da estrutura a cada novo presidente que assumia. Em 2013, a *Korean Communication Commission* (KCC) tinha como objetivo supervisionar o setor, posteriormente foi criada uma outra estrutura denominada *Ministry of Science, ICT & Future Planning* (MSIP) para melhor regular o setor que estava crescendo cada vez mais. Em 2013, a KCC alterou o seu objetivo para regular as relações do mercado e dos participantes, assim se tornando uma comissão e reguladora (KIM, 2016).

Em 2004, o governo declarou a IT839 que era uma nova estratégia para o setor de TI e concentrou-se no desenvolvimento da base da infraestrutura de telecomunicação. Assim, a Coreia se estabeleceu como um participante no mercado global e ao mesmo tempo se tornou líder na maioria dos domínios relacionados com TI. Em 2006, foi revisada a sua estratégia e passava a objetivar um ambiente de rede onipresente em todo país, denominando de u- IT839. Em 2013, foi atualizada a estratégia passando a ser denominada de ICT WAVE, lançada pelo governo *Park Geun-hye* com a meta de alcançar quatro objetivos: 1) desenvolver o ambiente líder de TIC no mundo; 2) ativar a P&D ecológico; 3) melhorar a qualidade de vida em geral utilizando a TIC (KIM, 2016).

Foram criadas duas leis principais para serviços de telecomunicações para amenizar os questionamentos da população em relação às empresas de telecomunicação foram a Lei Básica de Telecomunicações e Lei de Negócios de Telecomunicação. A primeira, a Lei Básica de Telecomunicações, foi criada para contribuir para a melhoria do bem-estar público, gerenciamento da efetividade das telecomunicações e estimular o desenvolvimento da indústria. Por exemplo, adotando cláusulas sobre “promoção de tecnologia de telecomunicações”, promoção de pesquisa, critérios técnicos (normas), assim dando ao MSIP autoridade de adotar novos modos de telecomunicação, padronização e problemas de renovação. Enquanto a Lei de Negócio de Telecomunicação (TBA) está se preocupando em definir os tipos de negócios do setor de telecomunicação, licenciamento, cancelamento de licenças, práticas comerciais, promoção da concorrência entre os prestadores de serviços, instalações, manutenção das instalações e disposições penais (KIM, 2016).

A legislação de informação consistiu em dois atos que foram: o Ato Básico sobre a Informação e a Lei de Negócio de Construção. Para o autor Kim (2016, p. 13) a informação significaria o termo “informação” significa possibilitar atividades em cada setor da sociedade ou facilitar a eficiência de tais atividades, produzindo, distribuindo ou utilizando informações”.

A Lei de Negócios de Construção de Informações e Telecomunicações foi renomeada e revisada durante os anos. A Lei Básica de Informação Nacional, criada em 1995 e renomeada em 2009, foi estabelecido os princípios orientadores básicos para a construção da sociedade da informação, definiu o plano básico e a ação para a promoção da informação e foi operado o fundo de promoção da informação (KIM, 2016).

Para proteger os consumidores no mercado foi estabelecido os *Ombudsman* da Indústria e o Centro de Reclamações do Cliente, no qual organizar e supervisionam o setor. No mesmo sentido, a Lei de Negócio de Telecomunicações, de acordo com essa legislação, as operadoras de telecomunicações na Coreia devem estabelecer medidas para resolver reclamações de consumidores. Isso inclui proteção contra cobrança dupla, danos materiais causados por instalações de telecomunicações e pagamento maior por erros de operador. Assim, se as operadoras não chagassem um acordo com os consumidores para procurar uma compensação, os consumidores podem solicitar a intervenção do KCC, consequentemente, arbitrar nos termos da Lei Básica de Telecomunicações. Em 2015, a Coreia se tornou um dos primeiros países a comercializar produtos relacionados à Internet das Coisas (IoT) e Serviços. A LGU+ foi uma das primeiras empresas de telecomunicações da Coreia a lançar o primeiro serviço de IoT denominado “IoT@home”, no qual permite que os proprietários controlem os dispositivos domésticos, como interruptores, plugues e válvulas de gás. Mais tarde, a KT e SK Telecom começaram a concorrer com LGU + e desenvolvendo o seu próprio conjunto de tecnologias e serviços de IoT. A KT lançou serviços de IoT voltados a saúde, enquanto o LGU+ ficou voltada na tecnologia de casa. (KIM, 2016). A IoT é descrita da seguinte forma:

O conceito de IoT descreve um sistema em que objetos no mundo físico e sensores dentro ou anexados a esses objetos são conectados à Internet por meio de conexões de Internet com e sem fio. Esses sensores podem usar vários tipos de conexões locais, como RFID, NFC, Wi-Fi, Bluetooth e Zigbee. Os sensores também podem ter conectividade de área ampla, como GSM, GPRS, 3G e LTE (Kumar et al 2016). Em outras palavras, a IoT estabelece um ambiente em que todas as máquinas serão projetadas para se comunicarem entre si e trabalharem juntas, a fim de fornecer aos seres humanos informações úteis (KIM, 2016, p. 15, tradução nossa)⁴

⁴ “The concept of IoT describes a system where objects in the physical world, and sensors within or attached to these objects, are connected to the Internet via wireless and wired Internet connections. These sensors can use various types of local area connections such as RFID, NFC, Wi-Fi, Bluetooth, and Zigbee. Sensors can also have wide area connectivity such as GSM, GPRS, 3G, and LTE (Kumar et al 2016). In other words, IoT establishes an environment where all machines will be designed to communicate with one another and work together in order to provide humans with useful information”

Em 1984, o governo coreano iniciou a primeira fase de desenvolvimento da Estratégia Nacional de Informações Básicas (NIS), na qual criou cinco grandes redes. São eles: o Sistema Nacional de Informação da Administração; o Sistema de informação financeira; o Sistema de Informação sobre Educação e Pesquisa; o Sistema Nacional de Informação de Defesa; e o Sistema Nacional de Informações de Segurança (KIM, 2016).

CAPÍTULO 2 – O DESENVOLVIMENTO INSTITUCIONAL DA COREIA DO SUL: PARCERIA PÚBLICO-PRIVADA

A ODCE (2010) define a parceria público-privada como um acordo entre o governo e um ou mais empresas parceiras. Os parceiros privados prestam serviços alinhados com os lucros dos parceiros privados e com os planos do governo, neste sentido os projetos são especificados a qualidade e a quantidade do serviço pelo governo, como por exemplo, a construção, financiamento, operação e gerenciamento de um ativo de capital.

Segundo Kim (2007), a parceria público-privada tem como objetivo criar projetos para construir e operar infraestrutura social como estradas, portos, ferrovias, escolas e instalações ambientais se utilizando da eficiência, da criatividade e do financiamento do setor privado. Tradicionalmente construídas por financiamento do governo.

Na metade dos anos 90 houve um aumento de iniciativas envolvendo a parceria público-privada com a intenção de remover os desafios do setor público como recursos financeiros limitados, para financiar projetos de infraestrutura como aconteceu nos países da Ásia, África, Europa, América do Norte, Central e Sul.

Desta forma, nos anos 90, após décadas de rápido crescimento, a República da Coreia observou uma deficiência nas instalações de infraestrutura – nas estradas, ferrovias, portos e aeroportos, como os gargalos de tráfegos e os altos custos nos congestionamentos nas estradas, nas ferrovias e nos portos marítimos. Desta forma, considerando os limites de capacidade de financiar a construção de infraestrutura necessária, em agosto de 1994, o governo promulgou a Lei de Promoção do Investimento de Capital Privado no Capital Social Indireto ou Promoção de Capital Privado para Despesas Social de Capital de Investimento (KIM; FELLOW; LEE, 2013; RHEE; LEE, 2007).

2.1 REGULAMENTAÇÕES

A) LEI DE PROMOÇÃO DO INVESTIMENTO DE CAPITAL PRIVADO (1994)

A Lei de Promoção do Investimento de Capital Privado no Capital Social Indireto ou Promoção de Capital Privado para Despesas Social de Capital de Investimento, promulgada em 1994, buscou promover a participação em infraestrutura, principalmente na área de transporte, lidar com as restrições financeiras dos governos, fornecer serviços públicos melhores e mais eficiência com o aproveitamento do *know-how* e a criatividade do setor privado e criar oportunidades de investimentos estáveis de longo prazo para investidores privados (UM; DINGHEM, 2005; KIM; FELLOW; LEE, 2013; KWON, 2011).

A crise financeira (1997-1998) substituiu o investimento fiscal para a promoção de projetos de parceria Público-Privada, por conta do aumento da demanda fiscal fez que aumentasse os custos de desemprego e reestruturação financeira, resultando numa grave escassez de recursos financeiros para o investimento no capital social indireto. Então, o governo elaborou um pacote de políticas para revigorar investimento privado utilizando os projetos de parceria público-privada como forma de manter o investimento no capital social indireto na construção, ajudando avaliar as restrições sobre os recursos financeiros, permitindo garantir recursos para outros setores, além do fato que a construção do capital social indireto exige gastos do governo (KIM; *et al*, 2011).

Além do mais foi definido infraestrutura elegíveis para as parcerias a cerca dos processos de compras, os papéis das partes, apoio a políticas, procedimento de implementação, regulamentos para projetos de financiamento e refinanciamento e o mecanismo de gerenciamento de risco com base no negócio existente e com o contrato de execução do projeto *Incheon Airport Expressway* que definiu os componentes importantes aos contratos de mercado como a lucratividade (UM; DINGHEM, 2005; KIM; FELLOW; LEE, 2013; KWON, 2011).

Nesta lei, também, os projetos de infraestrutura foram divididos em duas categorias: a) Categoria I são projetos de infraestrutura mais estratégicos – ferrovias, metros, portos, aeroportos, abastecimento de água e telecomunicações; b) Categoria II são projetos de infraestrutura como fornecimento de gás, terminais de ônibus, complexos esportivos e outros campos mais comerciais.

Entretanto, não obteve sucesso por conta dos riscos substanciais não foram mitigados adequadamente. Outrossim, os projetos foram promovidos sob as leis de cada setor com

orçamentos limitados e a parte privada não podia entrar na parte da operação e manutenção. Como resultado, o planejamento de 40 instalações de infraestrutura do governo, somente foram desenvolvidas cinco instalações (UM; DINGHEM, 2005; KIM; FELLOW; LEE, 2013).

B) LEI DE PARTICIPAÇÃO PRIVADA EM INFRAESTRUTURA (1998)

Diante dos problemas ocorridos na Lei de Promoção do Investimento de Capital Privado no Capital Social Indireto ou Promoção de Capital Privado para Despesas Social de Capital de Investimento – promulgada em 1994- e a crise financeira de 97. O governo fez uma “emenda geral”, conhecida formalmente de Lei de Participação Privada em Infraestrutura, promulgada em dezembro de 1998 (KIM; FELLOW; LEE, 2013).

Essa lei tem como objetivo de incentivar o setor privado no processo de desenvolvimento do país em colaboração com entidades governamentais interessadas e remover as restrições de investimentos privados, melhorando os processos de compra para projetos solicitados e não solicitados e fornecendo novos incentivos para investidores privados como o programa de garantia mínima de receita, o direito de compra, renumeração de rescisão antecipada, benefícios fiscais, uso de taxas de suporte, projetos claramente especificados e compartilhamento de risco cambial e melhorou o Sistema de Fundo de Garantia para Crédito para Infraestrutura da Coreia (ICGF) (KIM; FELLOW; LEE, 2013; KWON, 2011).

Os projetos sob a lei anterior foram revistos, os concessionários designados nos termos da primeira Lei tiveram a oportunidade de renegociar os seus contratos com condições mais favoráveis. Além de determinar que o contrato de execução devesse ser feito entre os relevantes, o ministério e o concessionário, e foram definidos os termos e condições de investimento, operação e manutenção das instalações e medidas de apoio ao governo.

Ademais, foi criado o Centro de Investimento em Infraestrutura Privada da Coreia (PICKO) para fornecer assistência técnica ao Governo e as autoridades locais competentes por meio de estudo da viabilidade e licitação, revisão, avaliação de ofertas, negociações e conclusões do contrato de concessão, assim os contratos de parceria público-privada puderam assumir características de mercado e uma condução de concorrência mais justas (KWON, 2011).

Contudo, o mercado coreano enfrentava desafios como o mercado de infraestrutura dominado por cinco empresas de construção e engenharia - *Samsung*, *Daewoo*, *Posco*, *Hyundai* e *Kumho* -, empresas globalmente muito competitivas em mercados internacionais e

bem posicionadas no mercado doméstico. Essas empresas acabavam fornecendo investimento inicial para desenvolver o projeto de parceria privado em infraestrutura e estabeleciam consórcios com objetivo implícito de limitar a concorrência (UM; DINGHEM, 2005; KWON, 2011).

Para solucionar, no mesmo ano, o Comitê de Planejamento e Orçamento anunciou a privatização de 11 empresas estatais como a *Korea Telecom*, *Korea Electric Power Corporation* e *Korea Gas Corporation* e criou uma regulamentação (UM; DINGHEM, 2005).

C) LEI DE PARCERIA PÚBLICO-PRIVADA (1999)

A Lei de Parceria Público-Privada em Infraestrutura teve como objetivo incentivar a participação do setor privado nos setores de gás, água e esgoto, incentivos fiscais, bônus de conclusão antecipada da construção, compensação pelas perdas devido às flutuações nas taxas de câmbio e opção de comprar em caso de força maior e abolição de categorização de projetos de infraestrutura (UM; DINGHEM, 2005).

O MOSF foi responsável pela implementação da Lei de Parceria Público-Privada, o Decreto de Execução de Parceria Público-Privada e do Plano Básico de Parceria Público-Privada. Outrossim, também, é responsável por preparar o projeto de orçamento, na preparação e implementação de planos de investimentos em parceria Público-Privada e, muitas vezes, as decisões orçamentárias são tomadas por meio de negociações bilaterais entre o MOSF e os ministérios de linhas (KIM; FELLOW; LEE, 2013).

As autoridades governamentais competentes são partes do setor público que preparam o plano básico do projeto de infraestrutura, revisam a proposta ou plano do projeto, revisam a proposta ou plano de projeto, seleciona o parceiro de negociação de preferência e executam o contrato de concessão. Os principais ministérios de aquisição incluem o Ministério da Cultura, Esporte e Turismo, Ministério da Educação, Ciência e Tecnologia, Ministério do Meio Ambiente, Ministério da Saúde, Bem-estar, Assuntos de Família, Ministério da Terra, Transporte e Assuntos Marítimos, Ministério da Defesa Nacional, Ministério da Estratégia e Finanças. Estes ministérios, denominados de ministérios de linha, são os contatos iniciais, por isso tem diferentes opiniões baseados nos seus setores e o mesmo acontece com o setor privado, por isso cabe ao MOSF a tarefa de reconciliar as opiniões para concordância entre as partes, assim o MOSF pode adiar ou bloquear partes das despesas do

projeto de parceria público-privada, caso necessário (KIM; *et al*, 2011; KIM; FELLOW; LEE, 2013; CHUNG, SHIM; YI, 2019).

Sob a Lei de Parceria Público-Privada, organizado e gerenciado, o Comitê de Revisão de Parceria Público-Privada estabelece importantes políticas e decisões no processo de implementação parceria público-privada especializado com o conhecimento e experiência nos projetos. No Comitê preside o ministro da estratégia e finança, no qual se reúne, quando for necessário, para decisões importantes sobre política de parceria público-privada e grandes projetos. Os ministérios procuradores são encarregados de desenvolver planos de parceria público-privada especificado de cada setor e implementar projetos (KIM; *et al*, 2011; KIM; FELLOW; LEE, 2013).

Posteriormente, houve uma expansão para infraestrutura de instalações educacionais, culturais e bem-estar conforme, em janeiro de 2005, a Lei modificada para expandir as instalações pela infraestrutura econômica como instalações de infraestrutura de transporte (estradas, ferrovias, portos-marítimos e instalações ambientais), social (escolas, residências, instalações de habitação, assistência social para idosos e instalações culturais), com objetivo de diversificar oportunidades e aumentar o escopo de participação do financiamento de parceria público-privada) (KIM; FELLOW; LEE, 2013).

Há 13 diretrizes do PIMAC sobre os setores e métodos de parceria público-privada como conduzir viabilidade dos testes em projetos BTO e BTL, o refinanciamento do setor do meio ambiente e infraestrutura viária, transparência, objetividade e consistência. Essas diretrizes são importantes para o investidor privado entender de forma clara as suas responsabilidades como parceiras de projetos governamentais. Além de abranger a relação de custo-benefício, elaboração de solicitação de proposta de projetos, as especificações e a avaliação (KIM; LEE, 2019)

Em 2003, por meio de Lei, o PICKO foi expandido para se tornar o Centro de Gerenciamento de Investimento da Infraestrutura Pública e Privado (PIMAC) sob o Instituto de Desenvolvimento da Coreia, prescritos no Decreto de Execução de Parceria Público-Privada, para fornecer um amplo suporte profissional, conduzir pesquisas sob políticas de parceria público-privada, apoiar as autoridades competentes e nos processos de compras, e prestar assistência técnica ao Ministério de Estratégia e Finança (MOSF). Neste sentido, o PIMAC tem vários especialistas e diferentes áreas como economia, finanças, contabilidade e

direito, além de oferecer programa de treinamentos para funcionários e explorar oportunidades de cooperação com organizações internacionais e países estrangeiros (KIM; FELLOW; LEE, 2013; KIM; *et al*, 2011; KWON, 2011).

O contrato de concessão padronizado pelo PIMAC deve conter os principais assuntos: designação do concessionário com seus direitos e obrigações, se for o patrocinador deve ser estabelecido uma empresa do projeto antes do plano de implementação períodos assumidos da propriedade, estabelecimento de direitos de gestão e operação, custos totais devem estar claramente definidos, financiamento (capital próprio e capital emprestado) incluindo preço do mercado, método e procedimento, assuntos relacionados ao projeto e construção, manutenção e operação, taxa de retorno do projeto, taxa de uso, se for fornecia a garantia mínima de receita, o suporte financeiro se for fornecido, assuntos relacionados ao fornecimento de terrenos, suporte de procedimento administrativos, licenças, questões de riscos por atribuição o concessionário ou autoridade competente ou riscos causados por força maior, rescisão e resolução de disputas (CHUNG, SHIM; YI, 2019).

Às vezes as autoridades públicas lidam diretamente por empresas privadas quando são enviados projetos que não foram abertos aos procedimentos de seleção chamadas de propostas não solicitadas. Seu apoio na negociação na conclusão dos contratos é apreciado pelos investidores estrangeiros. Outra função é a formulação de políticas relacionadas a parceria público-privada de infraestrutura com base nas pesquisas dos projetos realizados (KIM; LEE, 2019).

O Plano Básico de Parceria Público-Privada, legislado pelo o Ministério de Estratégia e Finança, tem uma direção anual da implementação da política e plano de investimento, diretrizes gerais sobre a implementação de projetos de parceria Público-Privada e procedimento de implementação de projetos de parceria Público-Privada. Métodos e diretrizes detalhados, legislado pelo PIMAC, tem métodos detalhados para exame de qualificação, métodos detalhados para financiamento e métodos detalhados para avaliação e negócios (CHUNG, SHIM; YI, 2019).

No Decreto de Execução de Parceria Público-Privada são determinados os papeis, no qual inclui o apoio ao MOSF na formulação do Plano Básico de Parceria Público-Privada, as autoridades competentes e ministérios no processo de compras (avaliando a viabilidade e o custo benefício para projetos potenciais), avaliação da proposta de projetos por empresas

privadas, negociações com potenciais concessionárias, promover o investimento estrangeiro em projetos de parceria público-privada por meio de serviços de consultoria e outras atividades relacionadas, desenvolvimento e operação de programas de capacitação profissionais do setor público (KIM; FELLOW; LEE, 2013).

A Lei de Parceria Público-Privada orienta o Ministério de Estratégia e Finança. Enquanto o Plano Básico de Parceria Público-Privada fornece o PIMAC orientações políticas, procedimentos de implementações de projetos, opções de financiamento, risco de mecanismo de alocação, esquemas de pagamento de subsídios governamentais e instruções para documentação. Por outro lado, o PIMAC desenvolve as Diretrizes de Implementação para melhorar a transparência e objetividade na implementação de parceria Público-Privada por meio da preparação de solicitação de proposta, avaliação de proposta, contrato de concessão padrão e refinamento (KIM; FELLOW; LEE, 2013).

O Decreto de Execução de Parceria Público- Privado, legislado pelo presidente, foi estabelecido para definir os tipos de infraestrutura elegíveis, os tipos de compras, os processos de compras, elaboração de política de assuntos delegados estatutariamente e as funções das partes públicas e privadas e entre outros. Em vista disso, a Lei de Parceria Público-Privada e o Decreto de Execução de Parceria Público – Privado se tornaram os principais componentes para a parceria Público-Privada (KIM; *et al*, 2011; KIM; FELLOW; LEE, 2013; CHUNG, SHIM; YI, 2019).

O Ato de Parceria Público-Privada, o legislador é a Assembleia Nacional, no qual tem normas de especificação de infraestrutura social, método de implementação, procedimento de implementação de projetos de parceria Público-Privada, direitos do concessionário, fundo de garantia de crédito de infraestrutura Industrial, esquema de investimento coletivo de investimento, empréstimos de infraestrutura social, comitê de resolução de disputas de projetos, gerência e supervisão, suporte de sistema e multas. Além de buscar facilitar as empresas a desempenhar o papel (KIM; *et al*, 2011; KIM; FELLOW; LEE, 2013; CHUNG, SHIM; YI, 2019).

Em outubro de 2005, houve uma revisão da lei que expandiu as categorias de projetos de parceria público-privado, o PICKO foi incorporado ao Instituto de Desenvolvimento da Coreia e o programa de receita de garantia mínima foi substituído pela medida de compensação do custo base (bruto) que compartilha o risco de investimento dentro

do limite do custo governo, por ser considerado um projeto público. Foi criado o Instituto de Desenvolvimento da Coreia (KDI) dentro do PIMAC desempenha uma pesquisa no planejamento nacional e regional (KIM; FELLOW; LEE, 2013; KIM; LEE, 2019).

Em vista da abertura de infraestrutura de larga escala, se procurou solucionar a demora e o alto custo das autorizações e permissões das autoridades públicas as empresas, desta maneira a Lei de Parceria Público-Privada determinou quando a autoridade competente publicar no edital Plano Detalhado de Engenharia e Projeto de Implementação (DEDPI) serão concebidas as autorizações e permissões associadas ao projeto de parceria Público-Privada, por conta a autoridade competente adquire as autorizações e permissões após consultas com os órgãos administrativos relacionados a compatibilidade do projeto com outras leis. Em vista disso, a autoridade competente indica e é concedido a aprovação ou a modificação do DEDPI apresentada pela empresa do projeto com isso facilitando os procedimentos de implementação (KIM; *et al*, 2011; KIM; FELLOW; LEE, 2013).

Em 2005, além do que foi citado, foi fornecido incentivos pra investidores privados e estrangeiros, incluindo medidas administrativas e orçamentarias para ajudar os investidores e mitigar os riscos comerciais e outros como garantia de receita mínima (condições alteradas em 2005), garantias de risco cambial como compensação de perdas devido a flutuação da taxa de câmbio, isenção do imposto de aquisição, bônus por conclusão antecipada da construção ou por baixa construção de custos, empréstimos públicos, garantias de empréstimos fornecido o concessionário pelo governo estadual ou local, fundo de garantia de crédito de infraestrutura, subsídios ou empréstimos de longo prazo e garantias soberanas com um limite máximo de receita operacional para projetos solicitados ou não solicitados (KIM; LEE, 2019).

Além do mais, a Lei de Parceria Público-Privada, permite o concessionário confiar a autoridade competente ou governo local as tarefas de compras de terras, compensação por perdas, reassentamento de residências e outras questões relativas a expropriação e o uso da terra. Tendo vista a ineficiência para o concessionário adquirir terras em seu próprio nome para depois transferir a propriedade para autoridade competente e a dificuldade do concessionário de conduzir o processo de desapropriação. Em muitos projetos de parceria público e privado, todo ou parte dos custos de aquisição de terras são compensadas pela autoridade competente, com exceção para alguns projetos alternativo, incentivos fiscais e flexibilização dos regulamentos. Os incentivos fiscais são estipulados pela Lei de Parceria Público- Privado e a tributação especial, impostos corporativo, imposto local e exceção de

cobrança são incluídos no Plano Básico de Parceria Público-Privada (KIM; FELLOW; LEE, 2013).

O subsídio da construção concedido, por meio da Lei de Parceria Público – Privado, é determinado pelo contrato de concessão e dependendo do plano de investimento em ações de concessionário. Sendo distribuído anualmente ou trimestralmente, não podendo ser subsidiado o contrato determinado por um ano por refletir o nível de conclusão do projeto e o cronograma de escopo do investimento em ações sendo uma concessão individual. Quando for notificado o projeto, o governo deve divulgar a proporção aproximada do custo de construção, o custo determinado por meio de consulta e ser estipulado a Lei de Parceria Público-Privada ou pela Diretrizes de Execução de Parceria Público – Privado. Geralmente, os projetos nacionais de BTO são elegíveis com um subsídio maior em comparação aos projetos locais por terem custos dos projetos e a proporção entre subsídio mais elevados (KIM; *et al*, 2011; KIM; FELLOW; LEE, 2013).

De acordo com o artigo de Kim, Fellow e Lee (2013, p. 302), desde 1994, o Fundo de Garantia para Crédito a Infraestrutura fornece garantia de crédito as concessionárias que desejam obter empréstimos de instituições financeiras para projetos de parceria Público-Privado. Com base ao artigo 30 da Lei de Parceria Público- Privado, o Fundo de Garantia para Crédito a Infraestrutura é gerenciado pelo Fundo de Garantia de Crédito da Coreia, no qual irá, o Fundo de Garantia para Crédito a Infraestrutura, consiste em subsídios governamentais anuais, taxas de garantia e retorno de investimentos. Além de que se houver inadimplemento, o Fundo irá substabelecer em nome da empresa do projeto e, ademais, só houvera a contribuição adicional do governo só poderá ser adquirida quando os fundos forem insuficientes.

As exceções de cobranças e impostos, o governo central ou local pode isentar os impostos de um projeto total ou parcialmente em conformidade com artigos 56 e 57 a Lei de Terras Agrícolas, a Lei de Gestão de Distritos Montanhoso, a Restrição da Lei de Tributária Especial, Lei Tributária Local, Lei Tributaria Corporativa e outras Leis e estatutos subordinados. A respeito no relaxamento da regulamentação relacionados a finanças, o governo central ou uma agência supervisora relacionada pode reconhecer exceções na aplicação de regulamentos financeiros relacionados com o Regulamento de Monopólio e Comércio Justo, Lei de Negócios de Seguros, Lei de Valores Mobiliários e Cambio, Lei de

Bancos e Atos e estatutos subordinados e relevantes para companhias financeiras (KIM; FELLOW; LEE, 2013).

O governo promulgou, para facilitar o financiamento da infraestrutura, o Direito de Expropriação de Terras, sob a Lei de Parceria Público-Privada, é concedido o direito de expropriação de terras ao concessionário, a autoridade competente junto com o governo local executa a compra de terras, compensação por perdas e reassentamento de moradores, entre outros. Também, foi promulgada o Processo Expropriação de Terra, de forma geral, é um processo de aquisição ou expropriação de terras para obras públicas para instalações de infraestrutura e prédios públicos, prescrito na Lei de Aquisição de Terrenos, somente em casos especiais é fornecido pela Lei Público-Privada ou lei relacionadas (KIM; FELLOW; LEE, 2013).

Em caso o concessionário ou a empresa do projeto possui a experiencia associada as obras públicas após ter procurado a terra para ser expropriado para o uso público quando a consulta não for viável. Conforme a Lei de Aquisição de Terras, o concessionário, após a aprovação do plano de instalações, prepara uma lista de compensação de terra ou desapropriação para definir a terra necessária para o projeto. Depois o concessionário anuncia um plano de renumeração e notifica o proprietário de terras existentes, partes interessadas e o governo local (KIM; FELLOW; LEE, 2013).

Por meio da celebração do contrato de compensação é estimado o valor da compensação depois de consultar com os proprietários e partes interessadas. Essa consulta é solicitada ao Ministério de Assuntos da Marinha e de Transporte que autoriza a etapa oficial para determinar se a terra e a propriedade são apropriadas para expropriação após consultar as autoridades públicas relevantes e coletarem opiniões do Tribunal da Terra em questão. Caso a consulta não possa ser realizada ou concluída dentro de um ano após o anuncio da Autorização do Projeto, o concessionário poderá solicitar a Decisão da Desapropriação do Tribunal de Terras em questão e, então, é emitido sob forma de documentos escritos pelo tribunal a decisão de desapropriação sendo os proprietários de terras compensado conforme com a decisão pelo concessionário (KIM; FELLOW; LEE, 2013).

Caso o concessionário não puder manter a instalação por algum motivo, o próprio poderá solicitar o governo o encerramento do contrato de concessão e pagará os valores pré-definidos da rescisão. Por outro lado, o governo assumirá o direito de operar as instalações de

infraestrutura. Se não houver o acordo entre as partes contratantes, o Comitê de Mediação de Litígios do Projeto de Parceria Público- Privada (“Comitê de Mediação de Disputas”) para examinar e mediar disputas relacionadas ao projeto específico, mediante ao pedido de uma das partes contratantes, depois será examinado a proposta dentro de 90 dias a partir da data da chegada da solicitação. Ao receber a proposta de mediação, cada parte notificará o Comitê se aceita a proposta dentro de 15 dias (KIM; FELLOW; LEE, 2013).

Em resumo o suporte financeiro previsto na Lei de Parceria Público – Privado são de três formas: a) subsidio a construção, apoios financeiros fornecidos na fase da construção decidido no ato do contrato de concessão em consoante com o plano de investimento de capital do concessionário; b) garantias mínimas de receita, o governo ou governos autônomos locais garantem uma proporção da receita prescrita no contrato de implementação para redução do risco financeiro de parceiros privados, porem ocorrem efeitos colaterais podendo aumentar as contribuições da estimativa excessivas da demanda, além disso, a mesma disposições mínimas de garantias podem ser alteradas para esquemas de compartilhamento de risco de investimentos e tipos de compartilhamentos de lucros e perdas; c) pagamentos de rescisão, acontece quando o contrato de rescisão é rescindido por parte da autoridade governamental, numa forma de evitar o enriquecimento injusto para o governo por terem a infraestrutura de propriedades pertencente ai governo ou governo autônomos locais (CHUNG, SHIM; YI, 2019)

Os pagamentos da rescisão são pagos em diferentes faixas de acordo com os tipos de projeto; d) prestação de garantia crédito, por meio de Fundo de Garantia de Credito de Infraestrutura, os parceiros privados obtém empréstimos com certa facilidade; e) esquema de investimento coletivo, estipulado pela Lei de Parceria Público-Privada, para promover estimulação financeira nos projetos; e) emissão de títulos de infraestrutura social, previsto na Lei de Parceria Público- Privado, para os parceiros privados possam emitir títulos de longo prazo para implementação; f) isenção de impostos (CHUNG, SHIM; YI, 2019)

Em 2005 foi introduzido o método de construção – transferência – concessão (BTL) e foi incluído o método de construção – transferência – instalações (BTO) nas instalações de infraestrutura social em áreas educacionais e culturais para proporcionar um compromisso fiscal ao orçamento do governo, além foram acionados outros métodos (KIM; FELLOW; LEE, 2013).

Os métodos são: a) Método de construção – transferência – operação (BTO) tem as propriedades das instalações transferida ao governo após a conclusão da conclusão, tendo o concessionário o direito de operá-los para obter o retorno sobre o investimento por meio das taxas de uso, por isso a viabilidade comercial é um elemento chave na implementação de BTO por parte do concessionário, por ter a maioria dos projetos de BTO serem instalações de transporte como estradas, ferrovias e portos marítimos; b) Método de construção – transferência – concessão (BTL) tem a propriedade, também, transferida para o governo após a conclusão da construção e, também, o concessionário tem o direito de operá-los, mas recebe o pagamentos do governo – como pagamento da locação e mais custo operacional – com base no desempenho operacional – disponibilidade e qualidade de serviço – por um período específico por se tratar de um método utilizado para quando o concessionário tem dificuldade de recuperar o custo de investimento por meio das taxas de utilização como acontece em infraestrutura social – escolas, instalações de assistência social, ambientais, residência militar e entre outros; c) Método de construir – operar – transferir (BOT), o concessionário assume propriedade das instalações de infraestrutura por um período específico após a conclusão da construção. Ao término da concessão, a propriedade é transferida para o governo; d) Por último, o método de construir – próprio – operar é quando o concessionário possui o direito de operar as instalações da infraestrutura após a conclusão da construção. Existe outros, porem são quatros mais utilizados e muitas vezes são combinados (KIM; FELLOW; LEE, 2013).

A sua categorização depende de quem inicia o projeto. Os projetos solicitados são feitos pela autoridade competente – central ou governamental local – que identifica uma parceria público e privado potencial e solicita uma proposta de parceria Público-Privada. Em caso de projetos não solicitado, o setor privado identifica um projeto de parceria Público-Privada e solicita a designação do projeto como uma parceria público e privado da autoridade competente. O concessionário passar ser selecionado no processo de licitação competitiva, podendo ter, o proponente inicial, com pontos extras na avaliação de lances (KIM; FELLOW; LEE, 2013).

O governo percebeu a necessidade de promover projetos de BTO, em vista disso, o governo forneceu subsídio durante a construção da nova fase e pelo programa de garantia mínima de receita até 2006 que foi quando o sistema terminou para projetos não solicitados. O uso da garantia mínima de receita foi para garantir aos investidores privados uma

porcentagem de expectativa de receita para o projeto. Se caso a receita cair abaixo do nível garantido, o governo preenche este desfalque e, em troca, o governo poderia resgatar a receita se for acima de um determinado nível de receita com base na receita projetada. Porém, em 2006, houve críticas em relação a garantia de receita por conta de o governo assumir a maioria dos riscos do projeto e fornecer altos retornos aos participantes privados, como resultado houve um excedente do rendimento dos títulos do Tesouro e problema com risco moral, assim surgindo um desencorajamento as empresas do projeto para tentar maximizar a receita, principalmente em projetos portuários (KIM; FELLOW; LEE, 2013).

No Plano Básico, o concessionário deve notificar as autoridades sobre os planos de refinanciamento, independentemente do governo ou não ganho de refinanciamento. A Diretriz para Refinanciamento refere-se ao patrimônio líquido como patrimônio total, ao menos a autoridade competente determinar o contrário, ou se pressupões o refinanciamento será realizado com os melhores preços de mercado executáveis e condições (KIM; *et al*, 2011).

Houve a crise 2008 que atingiu o mercado financeiro global, tendo um impacto sobre o mercado de parceria Público-Privada fazendo o governo não conseguir chegar no fechamento financeiro em vários projetos e o declínio de proposta de novos projetos. Em resposta dos problemas, em agosto de 2009, houve uma revisão do Plano Básico para o melhoramento da estrutura do projeto como o desenvolvimento de nova estruturação de compartilhamento, assim o governo passou compartilhar o risco de investimento com a empresa privada, compensando o custo base (bruto) do cálculo com a soma do custo do investimento privado e a taxa de juros dos títulos do governo, o pagamento da garantia mínima de receita diminuiu na tentativa de diminuir o risco de investimento para participantes privados e aumentar a motivação para obter lucro e o governo passou assumir uma parte do risco de investimento. O pagamento do governo é feito pelo montante de déficit na receita real operacional comparada a parcela de riscos de investimentos, caso a receita operacional real exceda a parcela de riscos de investimento, os subsídios governamentais são resgatados dentro do limite do valor pago anteriormente. Porém, no caso da área privada, os subsídios são fornecidos somente quando a receita operacional real ultrapassar 50% da parte do risco de investimento (KIM; FELLOW; LEE, 2013).

Ademais, o governo implementou uma maior cobertura de compensação de rescisão, desenvolver um sistema de compartilhamento de riscos para o governo empreender mais riscos, medidas adicionais para melhorar as condições de financiamento como a revitalização

de títulos de infraestrutura, expandir o escopo de instituições para emissão de títulos, garantia de apoio pelo Fundo de Garantia de Crédito de Infraestrutura da Coreia e as instituições privadas poderiam participar com maiores incentivos fiscais para investidores. Graças a esses esforços, foram importantes para a recuperação (KWON, 2011).

Estes riscos assumidos pelo governo irão depender da natureza dos projetos e do nível de risco da transferência do governo e do nível de risco da transferência do governo para a empresa privada, porém durante o projeto pode surgir vários tipos de riscos na construção, operacional (custo e receita), financeiro e risco político. Nesta perspectiva, é possível perceber a importância de medir os riscos sistemáticos dos projetos para estimar o retorno apropriado por meio dos riscos diversificáveis – a previsão da demanda- e o risco sistemático – o uso do modelo de precificação de ativos de capital usado para estimar o retorno justo, neste sentido é perceptível que quanto maior o nível de mínimo de garantia de receita, menor o retorno justo será (KIM; FELLOW; LEE, 2013).

Além do mais para incentivar, as instituições financeiras emitem um título de infraestrutura que é uma taxa de imposto separada de 14% aplicada a receita de juros de títulos com prazo de 15 anos ou mais, prescrita no Artigo 29 da Restrição de Tributação – prorrogada até 31 de dezembro de 2009- com características únicas dos projetos de infraestrutura como o progresso da construção e as vendas futuras de ações por requerem o consentimento dos fornecedores de dívidas, a taxa de conclusão do projetos e os fundos para serem retirados de vários períodos. Neste sentido, o financiamento com uma emissão de títulos resulta em várias emissões de acordo com as necessidades de financiamento ou grande emissão única com retenção de dinheiro ocioso. Entretanto só há uma alternativa quando a empresa do projeto seleciona o Banco de Desenvolvimento da Coreia como um Banco de gerenciamento por normalmente envolver o refinanciamento, assim quando a construção for concluída terá que requerer aprovação das partes interessadas (KIM; *et al*, 2011; KIM; FELLOW; LEE, 2013).

Por meio da Lei de Parceria Público – Privado, o PIMAC fornece programa de treinamentos e educação sobre o “desenvolvimento e operação de programas educacionais com relação a implementação de projetos de parceria público – privado” para grupos de trabalhos, funcionários e tomadores de decisão nos setores público e privado, previsto no Artigo 20 e Clausula 8, execução do dever do PIMAC por duas ou três vezes por ano (KIM; *et al*, 2011; KIM; FELLOW; LEE, 2013).

O sistema de gerenciamento de mão de obra do governo se baseia em tarefas rotativas, no qual os funcionários públicos cumprem um dever por um período mínimo de 6 meses ou 2 a 3 anos antes de mudar para outros postos ou agências com intuito de prevenir corrupção e permitir que funcionários do governo executar seus trabalhos com visão ampla baseada em diversas experiências de trabalho, porém essas mudanças não desenvolve conhecimentos especializados em especialmente nessa área de parceria Público-Privada, onde é importante para o funcionários adquira uma ampla experiências com problemas contencioso (KIM; *et al*, 2011; KIM; FELLOW; LEE, 2013).

Ademais, o PIMAC realizada cursos básicos de BTO e BTL para funcionários recém-designados uma ou três vezes por anos e, também, para o treinamento básico de parceria público – privado para cultivar efetivamente o desempenho na capacidade de trabalho dos tomadores de decisão e funcionários de nível de trabalho nas autoridades competentes, assim ajudando na implementação e aprimoramento dos trainees sobre o projeto. Os cursos são compostos por conteúdo básico sobre os antecedentes, propósitos, estrutura geral do projeto, técnica de financiamento, questões legais, procedimentos de projeto e exemplos concretos de projetos de BTO e BTL. Além disso, o PIMAC hospeda um Programa Anual de Treinamento em Rede para Profissionais de Parceria Público – Privado na Ásia, sendo cinco dias de curso e viagem de campo em colaboração com Banco Mundial e o Banco de Desenvolvimento da Ásia desde 2010 (KIM; *et al*, 2011; KIM; FELLOW; LEE, 2013).

E suma, segundo Kim, Kim, Lee e Shin (2011), houve a tentativa por parte do governo em alocar estrategicamente seus limitados e incentivar o papel do setor privado para a sua eficiência e criatividade podem ser efetivamente utilizadas. Assim sendo, os projetos de parceria público – privado contribuíram para o fornecimento de instalações de infraestrutura e serviços públicos onde o investimento em larga escala eram urgentemente necessários para o desenvolvimento econômico nacional e o crescimento. A promulgação da Lei de Parceria Público – Privado em 1998 serviu para regulamentar o processo de implementação de parceria público – privado e apoiar sistematicamente os projetos. Á posteriori, para acompanhar a evolução do mercado e as necessidades do governo houve duas revisões com o ato e atualização do Decreto de Execução de Parceria Público – Privado e do Plano Básico de Parceria Público – Privado, no qual foi aprimorado continuamente e desenvolvido a estrutura institucional com intuito de facilitar o processo de compras, promovendo a participação, melhoria da transparência e da relação de custo – benefício. . Uma das características do

programa foi projetos do tipo concessão (construção – transparência – operação) e o tipo de compra de serviço (método construção – transferência – locação) são ativamente implementados. Em 2005, a Lei de Parceria Público – Privado introduziu o método BTL e promoveu o uso em instalações educacionais, residências militares e instalações ambientais, entre outros.

A hierarquia dos arranjos se dar na seguinte forma : 1) Lei de Parceria Público-Privada; 2) Decreto de Execução de Parceria Público – Privado; 3) Plano Básico de Parceria Público – Privado, fornecedor de orientações sobre políticas de parceria Público-Privada, financiamento e opções de refinanciamento, mecanismo de alocação de risco, esquema de pagamento para subsídios do governo e instruções de documentação; 4) Diretrizes de Implementação de Parceria Público-Privada, desenvolvida pelo PIMAC para melhorar a transparência e objetividade na implementação da parceria Público-Privada, incluído o teste do custo-benefício, solicitação de concessão padrão e refinanciamento. O Plano Básico e as Diretrizes de Implementação de Parceria Público – Privado são atualizadas anualmente para refletir em outras normas legais, relevantes mudanças regulamentares e condições de mercado para o desenvolvimento continuado por parte do governo para o fortalecimento da confiança do setor privado no programa de parceria Público-Privada (KIM; *et al*, 2011; KIM; FELLOW; LEE, 2013).

Convencionalmente, o investimento em parceria Público-Privada tem sido tratados separadamente do investimento público, por isso não estão diretamente relacionados com a regulamentação como despesa governamental, pois os compromissos de parceria Público-Privada são compromissos de longo prazo, como pagamentos do governo para projetos de BTL e pagamentos de receita mínima de garantia para projetos de BTO, é importante examinar a partir de uma perspectiva fiscal se um governo mantém a adequação e estabilidade fiscais. Quando o governo dirige um projeto de parceria Público-Privada em larga escala, o valor total do projeto deve limitar a um certo nível adequado para manter a solidez fiscal e a sustentabilidade. O Plano Nacional de Gerenciamento Fiscal Quinquenal (2007-2011) do Governo estabelece um limite para o tamanho geral do programa de parceria Público-Privada (KIM; *et al*, 2011).

Em 2001, o governo formulou o plano decenal de parceria Público-Privada com principais objetivos de fornecer claramente ao setor privado as áreas priorizadas de investimento com revisão a cada três anos para se adaptar ao mercado. Em 2006, o Ministério

do Planejamento e Orçamento formulo diretrizes e estratégias fiscais para o desenvolvimento sustentável até 2015. Em 2020, foram planejados a realizar setes novos corredores Norte-Sul e nove novos corredores Leste-Oeste. Em 2007, foi declarado o acordo assinado entre as Coreias sobre oito questões principais, incluindo a renovação de rodovias. Por exemplo a rodovia AH1 que liga o Japão, a Coreia do Sul, a Coreia do Norte e a China e auto estrada AH6 ligando o Japão, Coreia do Sul, Coreia do Norte e Rússia

2.2 PROCESSO DOS PROJETOS SOLICITADOS E NÃO-SOLICITADOS

A) PROJETOS SOLICITADOS

Quando os projetos são solicitados pela autoridade competente no método BTO, a mesma desenvolve um plano de projeto de parceria Público-Privada com a descrição das prioridades de investimento e características do projeto estabelecido pelo Plano Básico anual de parceria público – privado como: projeto candidato deve estar enquadrada em um dos 46 tipos de instalações cobertos pela Lei de Parceria Público-Privada, examinada a acessibilidade do usuário, lucratividade, o benefício para o público, o ganho de eficiência e se está alinhado com os planos nacionais de investimento em infraestrutura de médio e longo prazo (KIM; FELLOW; LEE, 2013).

O PIMAC, como agência especializada do MOSF, realiza o estudo preliminar de viabilidade e apresenta suas conclusões. Se o custo total for superior a 200 bilhões de *won*, a autoridade competente é obrigada apresentar o resultado do estudo de viabilidade e documentos básicos de projeto. Após a revisão, o PIMAC solicita ao MOSF que apresente o projeto, incluindo o estudo de viabilidade do PIMAC e do MOSF (KIM; FELLOW; LEE, 2013).

Quando as partes privadas enviam proposta à autoridade competente de acordo com a solicitação de proposta, em consonância com a Lei de Parceria Público – Privado e os regulamentos relacionados com a formação, geralmente, composto por construtores, operadores de manutenção, instituição e entre outros. As partes privadas podem fazer perguntas para esclarecimento sobre a solicitação de proposta e as autoridades competentes respondem de forma compartilhada, pois é necessário disponibilizar a mesma informação a todos os licitantes (FELLOW; KIM; LEE, 2013).

Então, a autoridade competente forma uma equipe de avaliação com especialistas externos para avaliar as propostas de acordo com critérios especificados na solicitação de proposta. Primeiro, há uma avaliação de pré-qualificação sobre as capacidades básicas dos licitantes para projetar, construir, financiar e operação. Em concordância com o resultado, a autoridade governamental competente registra o pedido no Ministério de Estratégia e Finança para anunciar publicamente o projeto como parceria público – privado. Quando obtém a designação e o anúncio público, a autoridade competente publica um plano básico detalhado de infraestrutura com base no Plano Básico de Parceria Público-Privada. Assim, os concorrentes satisfazerem a pré-qualificação irão prosseguir para próxima etapa (KIM; FELLOW; LEE, 2013; CHUNG, SHIM; YI, 2019).

A avaliação técnicas e preços é a próxima etapa, onde a pontuação total da avaliação são distribuídas entre elementos técnicos e de preço. Após isso, a autoridade competente seleciona um licitante preferido com base nos resultados da avaliação e, pelo menos, mais dois concessionários em potencial para caso a negociação com o licitante preferido falhar (KIM; FELLOW; LEE, 2013).

Adiante, a autoridade competente negocia com licitante preferido sobre os detalhes dos termos do contrato com, geralmente, uma equipe de negociação, incluindo advogados externos, financeiros e especialistas em engenharia para negociar, podendo a autoridade competente solicitar o PIMAC o fornecimento do suporte como líder de equipe ou um consultor em negociação para eficiência da negociação. Poderá ser prorrogado uma vez, porém qualquer atraso entre a nomeação de um lance preferido e o contrato quase inevitavelmente, pode levar um aumento nos custos do projeto, consequentemente acarretando em uma taxa de usuário mais alta ou subsidio do governo, em vista disso, para evitar o atraso, a autoridade competente prepara adequadamente os planos do projeto e a solicitação de proposta detalhada (KIM; FELLOW; LEE, 2013).

Se a negociação não for concluída dentro do prazo especificado, deve iniciar uma negociação com o próximo licitante preferencial, publicando novamente ou anulando a designação do projeto. No contrato deve conter informações básicas do projeto de parceria público – privado, incluindo a designação do concessionário, a determinação do período de operação, gestão do uso das instalações, relação dos direitos, obrigações das partes ao contrato de concessão, questões relacionadas a construção como a data de início e duração, supervisão, cobrança dos danos liquidados, ajuste do custo total do projeto, taxas de usuários,

receitas e custos operacionais, garantia de operação de receita, assistência na solicitação de autorização, permissão, manutenção, reparo, gerenciamento, operação de instalações e entre outros (KIM; FELLOW; LEE, 2013).

O concessionário formula o Plano Detalhado de Engenharia e Projeto para Implementação com base no contrato de parceria público – privado e aplica a autoridade competente para a aprovação do plano dentro de 1 ano a partir de sua designação com o concessionário. Quando a autoridade competente receber será enviado uma notificação ao concessionário por escrito da sua decisão sobre a aprovação do plano detalhado dentro de 3 meses a partir da data de apresentação do pedido, exceto em circunstâncias especiais. Assim que autoridade competente aprovar, o concessionário começa a construção das instalações da parceria público-privada de acordo com o cronograma especificado no plano, tendo o concessionário responsável para adquirir todas as permissões e aprovações necessárias dos órgãos relevantes e tempo hábil, por outro lado, a autoridade competente acompanha o andamento da construção para garantir a qualidade das instalações e equipamentos fornecidos pelo concessionário. Normalmente, é nomeado, pela autoridade competente, um superintendente independente para supervisionar o andamento da construção e o concessionário envia a autoridade competente relatórios de progresso para serem revisados (KIM; FELLOW; LEE, 2013).

Após a conclusão da construção, o concessionário envia a autoridade competente um relatório de conclusão da construção no prazo de 15 dias a partir da data de conclusão para obter para obter a conclusão e iniciar a operação. Depois a autoridade governamental emite a confirmação da conclusão e o projeto começara a operação comercial. Deste modo, o concessionário tem o direito de gerenciar, operar as instalações da parceria, cobrar taxas de usuário para recuperar o investimento durante o período da concessão em troca de transferência da propriedade para governo após a conclusão da construção, sendo obrigado enviar planos anuais de gestão e operação, desempenho e receita a autoridade competente (KIM; FELLOW; LEE, 2013; CHUNG, SHIM; YI, 2019).

Os direitos de gestão e operacionais considerados de propriedade são aplicáveis às disposições da Lei de Imóveis no Ato Civil relativas a imóveis. O concessionário com direitos administrativos e operacionais responsável pela manutenção e gerenciamento das instalações durante o período operacional depois de um antes da conclusão do período de concessão, o concessionário deve verificar todas as instalações e equipamentos com os representantes da

autoridade competente para uma transferência para autoridade competente (KIM; FELLOW; LEE, 2013).

Em 2005, como foi citado anteriormente, o governo alterou a Lei de Parceria Público-Privada e expandiu as parcerias de infraestrutura de transporte convencional para uma ampla gama de instalações, incluindo educacionais, bem – estar e culturais, assim o método BTL passou a ser usado para projetos de infraestrutura social, no qual o setor privado constrói a infraestrutura e recebe taxas de arrendamento de uma agencia governamental por um período de tempo acordado para recuperar o investimento (KIM; FELLOW; LEE, 2013).

A Lei de Parceria Público-Privada exige o governo a apresentação de uma quantidade máxima agregada de projetos do tipo BTL a ser implementada no próximo ano fiscal com a proposta de orçamento para Assembleia Geral. O BTL, em princípio, tem as mesmas semelhanças aos projetos BTO, com algumas etapas adicionais no estágio inicial. As etapas iniciais do processo de planejamento do projeto BTL feita pela autoridade competente e revisado pelo MOSF corresponde o ciclo orçamentário do governo central. Nisso, cada ministério de linha coleta e revisa os planos individuais de projetos BTL enviados por autoridades competentes (governos centrais ou locais) para estabelecer planos setoriais de investimento em BTL para o próximo ano (KIM; FELLOW; LEE, 2013).

Os planos de investimentos em BTL dos ministérios de linhas são submetidos ao MOSF com solicitações de orçamento que avalia os planos do projeto BTL em vários aspectos, como futuros governos com obrigação de pagamentos, acessibilidade das autoridades competentes, prioridades de investimento, adequação dos cronogramas do projeto, benefícios sociais dos projetos e entre outros. Após a revisão, o MOSF estabelece o teto agregado e setorial do BTL para o próximo ano e o envia para a Assembleia Nacional, juntamente com o plano orçamentário para aprovação (KIM; FELLOW; LEE, 2013).

As demais etapas de aquisição, a avaliação de oferta à construção é semelhante aos procedimentos gerais descritos no processo anterior de aquisição do BTO. A principal diferença são os custos médios dos projetos BTL por serem principalmente infraestruturas sociais diferentemente dos projetos BTO, mas mantendo a revisão pelo PIMAC dos documentos de solicitação para projeto e um contrato de parceria público – privado a autoridade competente são obrigatórios. Nos projetos BTL, o gerenciamento e monitoramento do setor público durante o período operacional é essencial, pois o desempenho operacional e

serviço de qualidade estão diretamente ligados ao nível de pagamento do concessionário. Em vista disso, é organizado um comitê de avaliação para acompanhamento regular e mediação de desempenho selecionado entre a autoridade competente, concessionário, usuários e grupos de especialistas para garantir a avaliação (KIM; FELLOW; LEE, 2013).

Segundo *Kim, Fellow e Lee* (2013), os projetos solicitados não são atrativos para as autoridades competentes, por levar um tempo e gerar considerados custos iniciais, enquanto os não solicitados tem os custos e riscos assumido pelo setor privado. Em vista disso, o governo procurou formas para facilitar os processos de aquisição de projetos solicitados, assim reduzindo a contratação oficial com processos: o estudo preliminar de viabilidade pelo teste do Centro de Gestão de Investimento da Infraestrutura Pública e Privada (PIMAC) adquirido pela autoridade com a revisão do teste de viabilidade. Posteriormente, os conduzidos pelo PIMAC na fase preliminar são conduzidos para projetos de investimentos orçamentários. Por último é adquirido um tipo de mecanismo de compartilhamento de riscos para aplicar a todos os projetos solicitados com intuito que as autoridades de compras incentivam a iniciar o projeto de desenvolvimento da Solicitação de Cotação suportado pelo PIMAC.

B) PROJETOS NÃO SOLICITADOS

Quando o BTO acontece por meio da proposta do consorcio do projeto de parceria público – privado à autoridade competente. A proposta do projeto não solicitado deve ser examinada minuciosamente pelo setor público se corresponde aos planos de investimentos do governo e se oferece benefícios ao público. O PIMAC realiza uma análise pela autoridade competente para solicitações não solicitadas para viabilidade econômica, principalmente sobre o custo benefício, e política. Assim, depois da análise comparativa realizada entre um comprador do setor público e a proposta de parceria público-privada, será passado para análise financeiras adicionais realizadas para calcular um nível apropriado do custo do projeto, taxa do usuário, subsídio do governo na perspectiva do setor público, onde o PIMAC submete seu parecer sobre a proposta não solicitada à autoridade competente e o MOSF para, posteriormente, a autoridade competente notificar o proponente privado se irá prosseguir com o projeto (KIM; FELLOW; LEE, 2013).

Ao realizar um projeto não solicitado, a autoridade competente deve notificar o público sobre o conteúdo descrito na proposta do projeto para permitir as outras partes

enviarem propostas alternativas para lances com o prazo de 90 dias a partir da data de notificação para ter outras aceitações de propostas para garantir uma concorrência justa. O proponente inicial será concedido 10% do total de pontos de avaliação, mas terá que haver alteração da proposta original. Quando as propostas alternativas responderem a notificação, a autoridade competente por meio de uma equipe de avaliação avaliará todas as propostas, incluindo a proposta inicial, de acordo com os critérios de avaliação especificados na solicitação de proposta alternativas e seleciona um licitante preferencial. Mas, se não houver outra proposta enviada, o proponente inicial é designado como o concessionário potencial para negociação e é obrigatório que a autoridade competente compense os licitantes vencidos partes dos custos de preparação das propostas, a fim de incentivar a concorrência entre os concorrentes e maximizar a eficiência e a inovação do setor privado (KIM; FELLOW; LEE, 2013).

No caso do BTL, o proponente ainda não é incorporado como uma empresa quando envia uma proposta de projeto, por isso o proponente deve incluir um quadro de pessoal corporativo na proposta do projeto, quando for designado como um potencial concessionário como um potencial concessionário e estabelecer uma empresa que conduza as parcerias público-privada antes de solicitar a aprovação do Plano Detalhado de Engenharia e Projeto Para Implementação a autoridade competente. É proibido a empresa para fins especiais que se envolva em negócios que não seja aqueles permitidos pela autoridade competente no momento da sua designação como concessionário com exceção as empresas insignificantes aprovadas pela autoridade competente (KIM; *et al*, 2011).

O financiamento organizado pela empresa para fins especiais ou pelo concessionário devem constituir em patrimônio e dívida, para manter a estabilidade financeira do projeto de construção, tem que ter uma relação patrimonial mínimo de 25% ou mais durante a construção. Mas, se for um investimento de capital por uma instituição financeira, não deverá exceder 30% do patrimônio total. O nível mínimo requerido de índice de patrimônio pode ser reduzido 20% e durante o período operacional. Além do mais um índice de patrimônio mínimo de 10% é necessário (KIM; *et al*, 2011).

Os grandes projetos da parceria Público-Privada são classificados como projetos nacionais e administrados pelo MOSF durante o processo de aquisição- designação do projeto de parceria Público-Privada, o anúncio do Comitê de Revisão da Parceria Público-Privada e na designação de uma concessionária, durante o período operacional. Além destes projetos

classificados como nacionais, a autoridade competente, na maioria dos casos, o governo local administra e designa como projeto local (KIM; FELLOW; LEE, 2013).

Os ministérios de linha possuem o estudo de viabilidade para poder fornecer mais fundos de acordo com as informações, enquanto o MOSF usa as informações para o corte de orçamento do projeto. Com isso, o processo de implementação das parcerias público-privada tem uma decisão final da avaliação do projeto e alocação de orçamento, baseado nas informações mitigadas entre o MOSF e os ministérios de linha, feito pelo MOSF, enquanto os ministérios e agências de linha são responsáveis por identificar, projetar, priorizar projetos e prever seus efeitos (KIM; FELLOW; LEE, 2013).

O MOSF toma decisão final em vista de ter as suas próprias informações de forma confiável com propriedade clara conforme a Lei Coreana de Parceria Público-Privada, como resultado teve um bom desempenho desses esquemas de parceria público-privada e foi disseminado em outras áreas contribuindo para ampliar o público. Tendo como, antemão, uma triagem e guias de planejamento para parceria Público-Privada elaborado e anunciado pelo governo, além de algumas orientações estratégicas para as decisões governamentais e os tomadores de decisão em nível setorial derivado de um plano nacional ou outro meio de documento estratégico de longo prazo de prioridade de desenvolvimento para toda economia (KIM; FELLOW; LEE, 2013).

2.3 APÓS O CONTRATO

As autoridades competentes devem receber um relatório trimestral da empresa do projeto para verificarem os projetos de parceria público – privado trimestralmente e envia os resultados ao Ministério da Estratégia e Finança (MOSF) com documento contendo os dados de status separadamente para cada projeto no sistema de infraestrutura de informação, no qual exige a cada autoridade competente insira informações sobre os projetos de parceria público – privado no Banco de dados. O MOSF e o Centro de Gerenciamento de Investimento em Infraestrutura Pública e Privado (PIMAC) administram o sistema (KIM; *et al*, 2011).

Quando ocorre uma questão específica, o contrato de concessão é enviado a diretriz para resolução do problema. Caso a situação não for resolvida com base no contrato de concessão ou se tiver ambiguidade na interpretação, a resolução deverá ser buscada por meio de aconselhamento externo ou consulta com outras autoridades. O MOSF e PIMAC tem

vários serviços de apoio a cada autoridade competente como telefones, perguntas e respostas por meio de cartas oficiais, vistas, reuniões e perguntas por meio da página inicial da Internet para diferenças áreas – jurídica, financeira e técnica. No entanto, o MOSF e o PIMAC não tem o sistema de gerenciamento de projeto diferentes para setores diferentes como estradas, portos, ferrovias e meio ambiente, todavia cada autoridade competente possui organizações diferentes, podendo resultar em práticas e sistema de gerenciamento de projetos diferentes para cada setor (KIM; *et al*, 2011).

O gerenciamento do desempenho para o projeto com método BTO é mais rigoroso do que o projeto BTL em consonância com a cláusula específica do contrato de concessão. Caso não tiver no contrato, o gerenciamento de desempenho fica a critério da empresa do projeto e a autoridade competente por ser difícil desenvolver padrões de manutenção universalmente aplicáveis por cada projeto supervisionado por uma autoridade competente diferente (KIM; *et al*, 2011).

Para projeto com método BTL, os resultados de pesquisa de satisfação e da avaliação do desempenho são refletidos no pagamento do governo à empresa do projeto, podendo o pagamento variar de acordo com os resultados da avaliação de desempenho como uma penalidade aplicada aos pagamentos do governo para promover a prestação de contas do setor privado e reforma operacional. O desempenho operacional da instalação é avaliado a cada ano, se os níveis de serviços acordados não forem atingidos será aplicada diminuição aos pagamentos do governo. O pagamento do governo para projetos BTL consiste nas locações de instalações e despesas operacionais, por isso se o nível do serviço – conteúdo e qualidade – ficar aquém do estipulado no contrato de concessão, uma porcentagem será reduzida no pagamento do governo acordado. Mas se for ao contrário e o nível do serviço for recuperado, uma parte da dedução é devolvida como incentivo. Além disso, o projeto BTL utiliza uma pesquisa de satisfação e avaliação de desempenho para controlar a qualidade realizada por cada empresa e submetido as autoridades competentes. O requisito de qualidade de desempenho padrão inclui assuntos gerais no projeto como níveis de exigência no projeto – geral, arquitetura, engenharia civil, projeto de equipamentos de máquinas, desempenho de material e técnica, escopo do projeto e outros-, na qualidade da construção – planejamento, qualidade, processo, gerenciamento de segurança, regulamentos ambientais e verificação de conclusão-, requisitos de operação e manutenção – operação, manutenção, verificações, recuperações, reparo e entre outros – e requisitos para a fase de verificação de desempenho,

avaliação e utilização de resultados. Para se uma forma justa a avaliação do desempenho, a autoridade competente deve formar um comitê de avaliação composto por funcionários do governo, empresa do projeto e especialista da área relevante. Mas, primeiramente, a empresa do projeto deve enviar primeiramente um relatório de autoavaliação que irá ser revisado pela autoridade competente para depois o comitê de avaliação de desempenho pode decidir se deve realizar uma avaliação independente adicional por terceiros (KIM; *et al*, 2011).

A respeito do compartilhamento de ganhos de refinanciamento, previsto na Lei de Parceria Público – Privado, a autoridade competente deve compartilhar os ganhos de refinanciamento igualmente com a empresa do projeto, tendo a autoridade competente deve usar parte nos ganhos de refinanciamento para reduzir a taxa de usuário como prioridade, porém se autoridade competente considerar uma redução da taxa de utilização seja inadequada em conformidade das características do projeto individual, se encontrará outra maneira como diminuindo o nível de receita mínima de garantia ou redução do período de concessão (KIM; *et al*, 2011).

Em 2004, com a entrada do Plano Básico de Parceria Público – Privado, o refinanciamento foi definido o ato de maximizar o lucro esperado dos investidores por meio da mudança estrutura do patrimônio do projeto, participação no investimento e condições de financiamento da dívida. Em 2007, o PIMAC formulou a Diretriz para Refinanciamento, no qual definiu os princípios básicos para refinanciamento e métodos de compartilhamentos de ganhos fornecidos, tendo o documento contendo explicações e exemplos para cada disposição para o esclarecimento de regras de refinanciamento. O refinanciamento, no documento PIMAC, é definido como mudanças na estrutura de capital que inclui redução de capital, aumento da dívida, troca de ação ordinário por ação preferencial e entre outros (KIM; *et al*, 2011).

Conforme o Plano Básico, se estabelece o ganho de refinanciamento a medida do aumento da taxa interna de retorno dos investidores no modelo financeiro pós-refinanciamento em relação ao modelo financeiro de caso base e, também, a autoridade e o concessionário devem compartilhar o ganho meio a meio (KIM; *et al*, 2011).

A Diretriz para Refinanciamento fornece regras mais específicas como a taxa interna de retorno esperado dos investidores mensurado ao retorno sobre o patrimônio líquido e dívida subordinada. Ao medir o retorno combinado sobre o patrimônio, os fluxos de caixa

incluem investimento de capital integralizado e dívida subordinada, juros e pagamentos de principal sobre dívida subordinada e dividendo. A diretriz propõe seguir o contrato de concessão entre a autoridade competente e o concessionário. O tamanho mínimo compartilhado é de 50 bilhões de *won*, caso for menor, os projetos são isentos do princípio de compartilhamento de ganhos de refinanciamento. No Plano Básico, existem três modelos: caso base - reflete os termos do contrato de concessão, pré-refinanciamento - reflete os termos financeiros reais e o desempenho operacional como receitas e despesas reais antes do refinanciamento- e pós-refinanciamento - reflete no valor real financeiro, nas mudanças causadas pelo refinanciamento como mudanças na estrutura de capital ou condições de dívida. A estimativa do retorno apropriado para projetos de parceria público-privada é medido com os riscos sistemáticos do projeto como flutuação nos custos ou receitas de construção do ciclo de negócios e, também, com os riscos não diversificados como o risco de previsão de demanda (KIM; *et al*, 2011).

Conforme o Plano Básico de Parceria Público-Privada, o governo e os participantes privados podem solicitar a rescisão antecipada e reivindicar uma taxa de rescisão subsequente a qualquer momento durante o projeto se a contraparte puder imputada, assim o valor da rescisão antecipada possível conforme estipulado no plano (KIM; *et al*, 2011).

Em resumo, o capital social indireto e o investimento total tiveram um impacto positivo no crescimento econômico, mas a parceria Público-Privada não teve uma relação significativa com crescimento econômico. Não obstante, se não fosse pelos projetos de parceria Público-Privada, os investimentos em capital social indireto poderiam ter diminuído significante, além do mais os projetos de parceria público – privado ainda estão uma fase inicial, sendo assim a avaliação do impacto na economia coreana tem que ganhar mais experiencia. Todavia, é perceptível, ao longo do tempo, a parte do investimento do setor na construção do capital social indireto cresceu mais rapidamente em comparação com o investimento fiscal do governo (KIM; *et al*, 2011).

CAPÍTULO 3 - A COOPERAÇÃO E O MÉTODO DA PARCERIA PÚBLICO – PRIVADO DA COREIA DO SUL SEGUNDO A TEORIA DO KEOHANE E NYE

A educação é um fator de extrema importância para desenvolvimento econômico e social, por esse motivo alguns países assumem a responsabilidade de proporcionar e financiar a educação. Como é importante salientar, a Coreia do Sul, antes mesmo da independência, se

preocupou com a educação. Tendo a criação da Lei de Treinamento Profissional em 1966, e instituições como Instituto Avançado de Ciências da Coreia e outras ao longo dos planos de desenvolvimento, por compreender a determinante importância dela para o processo de desenvolvimento. Em reconhecimento disso, possibilitou à Coreia do Sul se desenvolver institucionalmente e possibilitou às empresas entrarem no mercado, mas devido ao alto custo o governo coreano viabilizou uma nova alternativa para expandir a educação de qualidade em várias regiões do país e atender em tempo hábil, que era a parceria público-privada na educação, se tornando mais eficazes quando foi adotado na Lei de Parceria Público-Privada o método de construção – transferência – concessão.

O rápido crescimento nos anos 70 e posteriormente a expansão nos anos 80, acarretou um maior volume do transporte portuário, porém o Primeiro Plano Básico não foi suficiente para sustentar o volume da carga. E para solucionar e diminuir os encargos de investimentos, o governo coreano executou o Ato de Promoção de Capital Privado em Capital Social Indireto, assim atraindo ainda mais o capital privado para parceria público-privada e facilitou a construção dos portos dentro da Lei de Porto, dessa forma possibilitando à autoridade dos portos o direito de desenvolver, manter e gerenciar portos específicos.

Mas, essas medidas só foram possíveis nessas aéreas quando o governo se transformou em um administrador de políticas públicas. Quando a interdependência complexa ligada a globalização levou à necessidade de considerar os múltiplos canais que conectam à necessidade e regimes internacionais. Assim, mudando o comportamento da Coreia do Sul na tapeçaria de diversos relacionamentos na política mundial da interdependência complexa segundo o Keohane e Nye.

3.1 MÉTODO DE CONSTRUÇÃO – TRANSFERÊNCIA – CONCESSÃO (BTL – BUILD – TRANSFER – LEASE) PARA FACILIDADE EDUCACIONAL

Os projetos de instalações escolares tinham como objetivo de reduzir as escolas de grandes dimensões, escolas com muitas classes e superlotadas no médio prazo e criar um ambiente de aprendizado avançado a longo prazo. Além de visar a lacuna no ambiente escolar entre diferentes regiões e escolas, construindo novas escolas sob o plano de desenvolvimento regional equilibrado do governo e fornecer um nível ideal para o ambiente escolar e renovar as instalações desgastadas (KIM; KIM; CHOI, 2011).

Em 20 de julho de 2001, o governo lançou um programa para melhorar as condições das escolas e preparar os alunos para a sociedade do conhecimento e da informação do século XXI para os níveis dos países da OCDE. Assim, foram feitos investimentos maciços para garantir as instalações da escola. Como resultado, o número de escolas de ensino médio começou a expandir (KIM; KIM; CHOI, 2011).

Todavia o aumento das escolas depois de mais de 40 anos passaria ter instalações desgastadas, consequentemente resultado uma demanda sobrecarregada no orçamento escolar do governo, se toda a construção fosse realizada por meio de projetos financiados pelo governo. Em resposta a esse problema, o uso de projetos BTL se tornou alternativa para ajudar reduzir a carga sobre o orçamento da escola e atender a demanda das instalações escolares em tempo hábil. A redução drástica do investimento escolar de curto prazo permitiu o governo o máximo dos recursos fiscais para outros fins educacionais como apoiar as escolas e estudantes de baixa renda, treinamento de professores e orientações em saúde escolar, ajudando a melhorar a eficiência da gestão fiscal do governo (KIM; KIM; CHOI, 2011).

O método construção – transferência – aluguel (BTL) é uma forma de investimento de parceria Público-Privada foi implementada, no qual os empreiteiros privados investem capital para construir instalações públicas, arrendá-las para o governo e recuperar custos de investimento cobrando taxas de arrendamento, assim os concessionários privados transferem a propriedade das instalações para o governo após a conclusão, mantendo o direito de operar as instalações e obter lucros com elas por um período determinado (KIM; KIM; CHOI, 2011).

Nas instalações escolares, o serviço principal é fornecido por professores diretamente empregados pelo governo, um dos critérios para julgar as adequações dos projetos de parceria Público-Privada. Outro critério é a relação de propina, as instituições escolares nacionais ou públicas podem impor apenas um nível mínimo de propinas escolares em comparação as instituições privadas com intuito de cobrar taxas de uso de instalações acessórias, como instalações esportistas. Em suma, estes critérios servem para dificultar os concessionários privados de garantir receitas por meio de imposição de taxas diretamente (KIM; KIM; CHOI, 2011).

As instalações de projetos de faculdade técnica, apesar de ser escolares, são conduzidas pelo o Ministério da Educação, Ciência e Tecnologia. O Ministério da Educação, Ciência e Tecnologia planeja conduzir todos os projetos de instalações escolares usando o

BTL – projetos de pequenas escalas, dormitórios de universidades nacionais e outros- exceto na compra de terreno para novas escolas, construção e ampliação em pequenas escala de escolares de ensino fundamental e médio (KIM; KIM; CHOI, 2011).

Consoante *Kim, Kim e Choi*, (2011, p. 121), os procedimentos para as instalações da escola são implementadas da seguinte maneira: se desenvolve a proposta do projeto, o Ministério da Educação, Ciência e Tecnologia prepara planos de investimentos, os escritórios provinciais de educação formulam proposta de projeto detalhados após selecionar as instalações-alvo para projetos BTL, levando em consideração o plano do ministério. Os escritórios provinciais de educação ou o Ministério da Estratégia e Planejamento para conduzir um estudo preliminar da viabilidade para projetos de BTL planejados para instalações escolares que custam 50 bilhões *wons* ou mais e os que custam menos é realizado o teste de valor por dinheiro. Depois são solicitados ao Centro de Gerenciamento de Investimento em Infraestrutura Pública e Privada (PIMAC) para examinar os resultados de seus estudos e o PIMAC apresenta escritos sobre os resultados ao Ministério de Estratégia e Finança (MOSF).

O Ministério da Educação, Ciência e Tecnologia envia propostas de projeto ao MOSF com a proposta de todas as áreas, determina limites para projetos de BTL para o ano seguinte e os enviar à Assembleia Nacional, no prazo de 30 dias antes do início do ano fiscal. Na formulação e anúncio de planos de projetos para instalações, os escritores provinciais de educação formulam a proposta de projetos para instalações escolares depois da confirmação da Assembleia Nacional. Os projetos BTL são conduzidos como anunciados pelo governo e convidam a licitar os concessionários por meio de editais devendo contém os seguintes conteúdos: custo estimado dos projetos alvos, período de construção, questões relativas a locais presumindo o local e os seus tamanhos, taxas de usos, projetos auxiliares e outros assuntos relacionados aas receitas do concessionário, propriedades a serem devolvidas ao governo e outros assuntos relacionados aos métodos de implementação de projetos de parceria Público-Privada, escopo e métodos de apoios fiscais e outros assuntos relacionados a apoios governamentais, operação de instalações de infraestrutura social construídas por projetos de parceria Público-Privadas e outros assuntos reconhecidos pelas autoridades competentes (KIM; KIM; CHOI, 2011).

O método de avaliação tem duas etapas, consiste na avaliação da tecnologia e preços e o método de pré-qualificação com o uso ativo para economizar os custos da proposta de

participantes privados e melhorar a eficiência da avaliação. A respeito do contrato de concessão e outros assuntos são realizados de forma padrão, com alguns ajustes. Os ministérios relacionados e outras partes envolvidas fazem esforços para acelerar os processos de implementação do projeto, como início de estudos sobre o impacto no transporte e no ambiente e nos projetos de execução (KIM; KIM; CHOI, 2011).

O ministério é responsável pelas políticas gerais relacionados ao projeto de parceria Público-Privada, especialmente sobre a Lei de Participação Privada em Infraestrutura. O ministério desempenha os seguintes papéis: o estabelecimento do Plano Básico de Parceria Público-Privada, plano de projetos de BTL (responsável pelo sistema geral), realização preliminar, formulação de diretrizes na determinação do teto para projetos de parceria Público-Privada do tipo arrendamento no ano seguinte e compilação de requisitos orçamentários de ministérios relacionados (KIM; KIM; CHOI, 2011).

O Ministério de Educação, Ciência e Tecnologia analisa a demanda de investimento de médio a longo prazo de instalações escolares todo e elabora planos de investimento, tanto fiscal quanto de parceria Público-Privada. Conforme esses planos, os escritórios provinciais de educação determinam instalações necessitárias e os planos de construção. Além disso, as autoridades competentes têm os principais papéis: designação dos possíveis projetos de parceria Público-Privada, estudo de viabilidade, formular solicitação de propostas para facilidade de projetos, anúncio públicos, avaliar proposta de projeto, selecionar o potencial concessionário, conduzir negociações sobre o contrato de concessão, assinar o contrato de concessão, aprovar o Plano Detalhado de Engenharia e Projeto de Implementação (DEDPI), conduzir o gerenciamento pós-construção e outras funções (KIM; KIM; CHOI, 2011).

O PIMAC tem o papel de formular e apoiar planos básicos para projetos de parceria Público-Privada, apoiar a designação do concessionário, incluindo o estudo e avaliação de proposta de projetos de parceria Público-Privada, assinatura do contrato, estudar formas de melhorar o sistema de projetos de parceria Público-Privada, anunciar as estatísticas sobre o status operacional geral dos projetos, prestação de serviços de consultoria para investidores estrangeiros, atividades de apoio para atrair o capital estrangeiro e atividades de relações públicas para projetos de parceria Público-Privada (KIM; KIM; CHOI, 2011).

A aprovação do Plano de Engenharia e Projeto Detalhado para Implementação deve conter o local onde o projeto é implementado, área, metodologia de construção e questões

tecnológicas, planejamento da aquisição, uso de terra requerida, descrição do projeto, planejamento da implementação, mapa de localização, mapa do local com base no mapa cadastral, planta baixa e documentos sobre especificações de construção (KIM; KIM; CHOI, 2011).

Os projetos BTL, nos pagamentos do governo incluem taxas de arrendamentos e custos operacionais. A taxa de arrendamentos é executada após o resgate dos empréstimos (principal e juros), além de outras despesas. Os custos operacionais do governo são pagos à empresa operacional para o concessionário do projeto, serão no último dia do período de pagamento. Em suma, os custos operacionais pagos pelo governo são pagos após o setor privado fazer pagamentos antecipados por outras despesas e custos operacionais, neste sentido as empresas de pequeno ou médio porte pode enfrentar dificuldades financeiras no processo operacional. Os pagamentos são feitos semestralmente ou trimestralmente, a escolha da forma de pagamento é determinada pela autoridade competente. O Plano Básico deve ser revisado para a avaliação de desempenho das instalações seja implementada semestralmente ou trimestralmente, mas o governo poderá efetuar pagamentos mensalmente, mas só seria possível quando o plano de orçamento da autoridade permitir. Caso for considerado difícil, será considerado um cronograma mensal de pagamentos para pelo menos os custos operacionais (KIM; KIM; CHOI, 2011).

3.2 MÉTODO DE CONSTRUÇÃO – TRANSFERÊNCIA – OPERAÇÃO (BTO – BUILD – TRANSFER – OPERATE) PARA PORTOS

O desenvolvimento do porto da República da Coreia começou no sucesso de abertura do porto em Busan em 1876, Wonsan em 1880 e Incheon em 1883. A promoção do plano de desenvolvimento econômico centralizado desde meados de 1960 ao o Ato do Porto em 1967, resultando na intervenção do governo para expandir a facilidades dos portos na exportação-importação dentro do objetivo político de expandir o Comércio exterior (KIM; KIM; CHOI, 2011).

Desde o rápido crescimento nos anos 70 e seguindo a firma expansão em 1980, o volume do transporte portuário forçou o governo para estabelecer planos básico para o sistema de desenvolvimento e gerenciamento dos portos, assim foi estabelecido o Primeiro Plano Básico do Porto Nacional em 1992, no qual seria uma abertura da era do desenvolvimento de planejamento dos portos em nível governamental. Até 1940, grande parte

da carga de Comércio exterior eram feitos em três portos - Porto de Busan, 1876; Porto de Incheon, 1883; Porto Gunsan, 1899 (KIM; KIM; CHOI, 2011).

Mas o Primeiro Plano Básico do Porto Nacional não era o suficiente para sustentar o volume de carga, pois precisava de facilidade de expansão. Em resposta desse problema, foi executado o Ato de Promoção de Capital Privado em Capital Social Indireto no final dos anos 90, deste modo atraindo o capital privado para parceria Público-Privada (KIM; KIM; CHOI, 2011).

A Lei do Porto, no artigo 2, divide em porto designado e portos províncias. Os portos designados são aqueles relacionados com a economia nacional e interesse público, no qual o nome, localização e descritos são designados por decreto presidencial. Em contrapartida, os portos províncias são aqueles portos cujo nome e a localização são designados pelos governadores e governador das províncias. Os portos designados são divididos em portos comércios, cargas de exportação- importação, e portos costeiros, cargas domésticas (KIM; KIM; CHOI, 2011).

O Ministério da Terra, Transporte e Casos Marítimos são responsáveis de construir e operar os portos comerciais. Não operando diretamente, mas aluga-os para os operadores privados. Tradicionalmente, a administração dos portos tem dois sistemas em que é governamental e agencias quase governamentais, que são as corporações públicas e complexos industriais (KIM; KIM; CHOI, 2011).

Neste sentido, segundo *Kim, Kim e Choi* (2001, p. 21),

No desenvolvimento dos portos, o governo constrói as instalações básicas, incluindo instalações de área hídrica, instalações periféricas e instalações de tráfego portuário, posteriormente o governo e o setor privado desenvolvem conjuntamente instalações funcionais, como instalações de carga e descarga. Com relação a administração e operações de portos, o governo, as empresas públicas e os complexos industriais gerenciam e operam instalações de áreas de águas, como marcas industriais. No estágio operacional, o governo limita o seu papel em cobrar uma taxa de utilizações das instalações portuárias, reinvestir em instalações portuárias, monitorar regularmente o uso das instalações conforme exigido por lei. (tradução nossa)⁵

⁵ “In the development of ports, the government builds basic facilities, including water area facilities, peripheral facilities and port traffic facilities, later the government and the private sector jointly develop functional facilities, such as loading and unloading facilities. With respect to port administration and operations, the government, public companies and industrial complexes manage and operate water area facilities, such as

Os portos de pesca são abarcados pelo Ato de Vilas de Pescadores e Portos de Pesca. No qual são divididos em portos de pesca nacional, portos de pesca provincial e portos de pesca que servem peixes. O Ministro de Agricultura, Peixe e Comida é designado para os portos de pesca nacional, por se tratar de âmbito nacional. Enquanto os portos de pesca provincial são administrados pelos governadores e governadores provinciais, por procederem em um âmbito regional e servindo como suporte básico de pesca costeira (KIM; KIM; CHOI, 2011).

As autoridades não competentes antes investiam na construção do porto dentro da Lei do Porto, que envolvia o setor privado para o desenvolvimento até a Lei de Parceria Público-Privada que facilitou a construção dos portos pelas autoridades não competentes dentro da Lei dos Portos (KIM; KIM; CHOI, 2011).

Segundo *Kim, Kim e Choi* (2011, p. 21), o desenvolvimento dentro da Lei de Parceria Público – Privado é com base no:

artigo 4 com a implementação de projetos em seis tipos: construção – transferência – operação (BTO), construção – transferência – concessão (BTL), construção – operação – transferência (BOT) e construção – próprio – operação (BOO, estipulado no Plano Básico da Parceria Público-Privada. (tradução nossa)⁶

A Lei de Locação da Indústria e Desenvolvimento contribuiu para o desenvolvimento da economia nacional para a promoção balanceada do desenvolvimento nacional e o crescimento nas indústrias, assim consequentemente ajudando na questão dos portos localizados perto do complexo Industrial ou que dão suporte no complexo Industrial (KIM; KIM; CHOI, 2011).

A Lei de Reclamação da Superfície de Bem-Estar, usam as reclamações para promoção do interesse público e contribuindo para o avanço da vida pública. As Leis Relacionadas a Agências Quase Governamentais referem-se a Lei da Autoridade Portuária até Autoridade do Terminal de Contêineres da Coreia dentro da Lei da Autoridade de Gerenciamento de Terminal de Contêineres na Coreia, tendo, assim, a autoridade dos portos o direito de desenvolver, manter e gerenciar portos específicos, embora não sendo oficialmente

industrial brands. At the operational stage, the government limits its role in charging a fee for the use of port facilities, reinvesting in port facilities, regularly monitoring the use of facilities as required by law”

⁶ “Article 4 with the implementation of projects in six types: construction - transfer - operation (BTO), construction - transfer - concession (BTL), construction - operation - transfer (BOT) and construction - own - operation (BOO, stipulated in the Basic Plan of the Public-Private Partnership.”

uma agência governamental, por a autoridade se limitar em projetos para portos específicos (KIM; KIM; CHOI, 2011).

Os projetos de Parceria Público-Privada, o governo passou a ter menos encargos de investimentos nos portos, por estarem livres de cargas fiscais, principalmente quando os projetos não têm subsídios de construção e, além que o investimento privado assume toda responsabilidade de manutenção e gerenciamento nas instalações de portos e em troca, podem desenvolver planos de projeto lucrativos com o estabelecimento de metas de receita com antecedência, levando altos retornos da área de investimentos (KIM; KIM; CHOI, 2011).

A Lei do Porto promulgada em 1967 foi uma implementação institucional que permitia as autoridades não competentes para projetos de construção. Entretanto, havia uma necessidade de expandir as facilidades dos portos para atrair o capital privado em meio das restrições orçamentárias e estimular o crescimento no Comércio exterior. Desta forma, os projetos de construção portuário das autoridades não competentes usam métodos que compensação dos custos de investimento dos investidores privados, isenção das taxas de investidores de utilização quando utiliza as instalações portuárias (KIM; KIM; CHOI, 2011).

Dependendo o tipo de instalações, as instalações podem retornar para o estado ou para os próprios contratantes. Antes o investimento compensado, era compensado do uso da isenção da taxa, não havendo a compensação pelo custo de investimento. Somente com a expectativa, por parte dos investidores, de contribuir para economia nacional utilizando as próprias instalações (KIM; KIM; CHOI, 2011).

Em 1967 a 1990, o governo permitia o setor privado na implementação de projeto da construção de portos somente em ocasiões especiais, tendo o governo responsável de administrar todos os aspectos importantes. Embora tenha adotado um sistema legal para incentivar o setor privado com a política de que as facilidades portuárias são públicas (KIM; KIM; CHOI, 2011).

Em 1991 a 1995, foi implementado políticas de compensação de custos de investimentos e ampliação dos direitos dos investidores com intuito de revigorar o investimento privado na construção portuária de autoridade não competente como introduzir direitos de gerenciamento de instalações portuárias e condições relaxadas para a transferência desses direitos, antes eram possíveis após a aprovação das autoridades competentes e após o

progresso do projeto atingir 50% de conclusão da construção programado (KIM; KIM; CHOI, 2011).

Em 1966 a 2004, o governo aumentou os incentivos e expandiu a base de participantes para atrair os investimentos em projeto de construção portuária, além do mais o governo diminuiu o prazo para transferir direitos a qualquer momento após o progresso do projeto atingir 30% da conclusão total da construção programa. Como resultado, foi aberto mais portas para os direitos de usuários das instalações portuárias participassem da construção dos portos de autoridade não competentes em estágio inicial (KIM; KIM; CHOI, 2011).

Em 2004 a 2008, instituiu mudanças legais e sistêmicas como a revisão do decreto de execução, permitindo a redução da compensação de custos de investimentos, deste modo a concorrência nos projetos de construção portuária das autoridades não competentes em vez de expandir o porto (KIM; KIM; CHOI, 2011).

Na formulação e anuncio da solicitação da proposta, geralmente, é anunciada pelo governo solicitando proposta do projeto de parceria Público-Privada dos investidores privados devendo incluir: valor estimado do investimento, duração, localização planejada, escala do projeto potencial, receitas potenciais para a concessionária como taxas de usuários e projetos complementares, subsidio do governo central e local como o valor e o método de implementação do projeto, na implementação do projeto deve inclui a designação ou não designação de uma instalação, critérios de elegibilidade para a concessionária por meio do projeto de parceria Público-Privada, critérios de elegibilidade para a concessionária e outros assuntos que a autoridade competente considere necessária. Enquanto os investidores privados são solicitados a enviar a visão geral do projeto, elegibilidade e método de aplicação, condições de implementação, método de designação de uma concessionária, cronograma de implementação, anexo e apêndice (uma diretriz para a elaboração de uma proposta do projeto). Por outro lado, quando é um projeto não solicitado deve incluir objetivo do anúncio, definições, conteúdo principal de uma proposta inicial, pareceres sobre a proposta e solicitações complementares da autoridade competente, proposta de terceiros e método, cronograma de implementação e compartilhamento de custos e apêndice. Em suma, o projeto solicitado e não solicitado é enviado da mesma maneira, tendo somente a diferença de terminologia, opiniões, solicitações adicionais e adição de termos as propostas exigidas por cada autoridade competente em uma proposta de projeto (KIM; KIM; CHOI, 2011).

O relatório principal dos assuntos básicos da solicitação de proposta tem como base da avaliação os planos de financiamento, construção, gerenciamento e projetos e operação de instalações, forças econômicas e financeiras dos projetos e solicitação de apoio administrativo. Os autores *Kim, Kim e Choi* (2011), divide a proposta em dois anexos: a) Anexo I, contém detalhes, geralmente não discutidas no relatório principal, como materiais de fundos e documentos detalhados para revisão. Os membros da equipe de avaliação de proposta têm como base o anexo I e o relatório principal; b) Anexo II, usa os documentos que contém uma lista de acionista, um relatório operacional, um relatório de auditoria, um balanço e uma demonstração de resultados para avaliar elegibilidade básica do participante do setor privado e seu plano para atender aos requisitos financeiros. Essa separação é para permitir o participante do setor privado tenha mais discricção ao expressar ideias de negócios em uma proposta e ajudar os avaliadores a atender melhor o plano, evitando mal atendidos no processo de designação de uma concessionária. Anteriormente, os candidatos privados investiam muito dinheiro na criação de apresentação, adicionando decoração externa a suas propostas para impressionar os membros da equipe de avaliação, sendo eles concentravam no relatório principal e nos anexos, assim tentaram melhorias institucionais, por exemplo: 1) Primeira tentativa, limitou o número de cópias e a cor usada para imprimir os relatórios; 2) Segunda tentativa, apresentou medidas para suportar alguns custos do licitante perdedor na preparação da proposta, porém não houve essa implementação porque nenhum solicitante perdedor solicitou a compensação; 3) Terceira tentativa, para reduzir os custos da preparação do plano básico na fase inicial do projeto, foi introduzido um sistema de pré-qualificação para antes de apresentar sua proposta, no qual não houve controvérsia (KIM; KIM; CHOI, 2011).

Na Etapa 1, o Ministério de Terras, Transporte e Assuntos Marítimos recebe proposta de projetos e verifica itens básicos antes de selecionar uma agência de avaliação que vai ser encaminhado as propostas para mesma. Na Etapa 2, a agencia de avaliação faz um acordo com a solicitação escrita oficial do ministério contendo uma avaliação da equipe (membros e equipe de suporte), seleção dos membros da equipe, localização e questões relacionadas a avaliação, como segurança no local e estabelecimento de critérios e métodos que, posteriormente, será devolvida ao ministério. Na Etapa 3, a organização do local e a segurança com base ao plano de avaliação são verificadas e medidas tomadas. Na etapa 4, os membros da equipe são selecionados e, caso necessário, recomendações adicionais são feitas pelas agencias relevantes. Seguidamente, critérios são estabelecidos e com base nele alguns candidatos são eliminados, por exemplo, se os candidatos foram contratos pelas empresas

participantes dentro de 3 anos a partir da data da proposta ou se estão servindo ou atuando como diretores externos da empresa será eliminado. Na etapa 5, as propostas serão avaliadas em seis estágios – revisão dos critérios de avaliação, avaliação inicial, revisão do conteúdo das propostas, desenvolvimento de questionários, revisão dos pontos em discussão, avaliação e elaboração de uma declaração de opinião (KIM; KIM; CHOI, 2011).

O primeiro estágio a examinarão dos critérios setoriais para a avaliação elaborada pela equipe de suporte à avaliação pelos membros da equipe, depois haverá uma avaliação inicial da proposta pela equipe da avaliação, no qual envolve a revisão dos documentos e a triagem de elegibilidade específica do setor. Após a aprovação na fase inicial da avaliação, os membros da equipe de avaliação e da equipe de suporte irão começar a estudar o relatório principal, em que irão trabalhar questionários para a avaliação, além de poderá haver uma reunião com os investidores com o consentimento unanime dos membros para não haver controvérsia (KIM; KIM; CHOI, 2011).

Em seguida, a avaliação examina os pontos em questão e consulta um ao outro por seção para melhor trabalhar nos pontos e, se for caso, se consultarem, deste modo avaliar de forma justa a proposta, identificar as áreas de contenção no processo de implementação e elimina-las com antecedência contendo notas de opinião sobre os itens individuais no processo de avaliação para instalações portuárias com intuito de servir para auxiliar os avaliadores avaliar de forma justa e cuidadosa. Em seguida, os resultados são compilados e confirmados para as pontuações, após a avaliação final, a equipe de suporte redige o relatório de avaliação com o conteúdo principal da proposta, critérios da avaliação, resultados e opiniões de avaliação de específicos setores, com intuito de estabelecer precedentes para futuras negociações (KIM; KIM; CHOI, 2011).

As negociações de Parceria Público-Privada portuárias são, geralmente, realizados pelo PIMAC com algumas exceções, por exemplo, se a proposta for do proponente, a agencia de negociação forma um grupo de negociação governamental com funcionários do governo para iniciar negociações com licitantes, sendo dividido o grupo em uma equipe de negociação e uma equipe de negociação em nível de trabalho, cada equipe deve conter por um a dois funcionários para lidar com setores individuais – planejamento da construção do volume de carga, gerenciamento, operação do projeto e financiamento. A respeito da divisão da negociação, a negociação no nível de trabalho se preocupa com os detalhes e relata seus

resultados, enquanto a equipe de negociação principal que irá ser analisado e confirmado os assuntos discutidos pela equipe de negociação (KIM; KIM; CHOI, 2011).

Segundo *Kim, Kim e Choi* (2011, p. 45),

A negociação abrange todos os assuntos propostos tendo como base a emissão e um rascunho final do acordo enviado ao patrocinador das negociações, o Ministério de Terras, Transportes e Assuntos Marítimos, que envia ao Comitê de Revisão de Parceria Público – Privado para deliberação. O acordo finaliza após a assinatura pelas partes negociadoras. (tradução nossa)⁷

O concessionário deve solicitar a aprovação do DEDPI no prazo de um ano a partir da data de designação. A Autoridade Competente, no prazo de três meses a partir da data de recebimento do pedido, enviar uma resposta ao concessionário, com exceções os que foram adiados devido a uma razão específica (KIM; KIM; CHOI, 2011).

Conforme *Kim, Kim e Choi* (2011), há oito etapas da conclusão da construção e operação dos portos que são: a inspeção preliminar da conclusão, pedido de confirmação da conclusão do supervisor, pedido de confirmação de conclusão, execução da conclusão de inspeção, relatório de conclusão, transferência de propriedade, concessão dos direitos comerciais do transporte portuário e estabelecimento do direito de gerenciar o transporte portuário. Ante da conclusão, a uma inspeção preliminar da conclusão de 3 meses antes e uma confirmação pelo supervisor. Posteriormente, a autoridade competente entrega o certificado de confirmação de conclusão e o concessionário deve concluir o registro dos direitos de gerenciamento e operacionais das instalações do projeto. Desta maneira, a operação começa.

Os projetos fiscais financiados pelo governo são divididos em: 1) Licitação Chave na Mão, um pacote de licitação de projeto e construção sendo responsabilidade de um concessionário; 2) Licitação Alternativa, o governo confia o projeto no concessionário (KIM; KIM; CHOI, 2011).

A maioria dos projetos de parceria Público-Privada foram implementados ao BTO, por ser mais lucrativa. No caso de projetos portuários, os cais oferecem rentabilidade, pois a lucratividade das instalações portuárias vem principalmente das taxas de manuseio de carga e de atracação. Pode ter alguns negócios complementares nos portos, mas se permanecem em

⁷ “Negotiations are conducted by issue, and a final draft agreement is sent to the sponsor of the negotiations, the Ministry of Land, Transport and Maritime Affairs, which then sends it to the PPP Review Committee (PRC) for deliberation. The agreement is finalized once it is signed and sealed by the negotiating parties”

níveis insignificantes, respondendo por menos 10% da receita total e, geralmente, estão ligados ao volume de transporte de carga (KIM; KIM; CHOI, 2011).

Uma alternativa possível é o BTL para as instalações dos terminais de passageiros, pois o BTO pode enfrentar muitas restrições, mesmo que os terminais não garantem alta lucratividade. A outra opção é o método de portos de autoridade não competente por usar o custo do projeto apresentado pelo proponente no cálculo do custo total do projeto, mas deixar pouca criatividade e concorrência, por preferirem agências com mais aptidão na operação do sistema, utilizando o desenvolvimento do cais para o uso exclusivo de carga própria (KIM; KIM; CHOI, 2011).

As despesas operacionais são definidas como custos de mão-de-obra, custos operacionais gerais, custos de manutenção, custos alternativos de investimento ocorrido no período operacional. Os custos de manutenção incluem custos de energia, custo de reparo e manutenção, custos ocorridos quando os investimentos são feitos em instalações de operação alternativas dentro do ciclo de vida das instalações. Pois, estimar a taxa de transferência de pagar é um fator importante por refletir diretamente nas decisões de viabilidade financeira, cálculo da taxa do usuário, taxa de retorno e o tamanho do apoio financeiro do governo. Quando os dados são insuficientes, haverá uma análise abrangente sobre o desempenho de processamento existente, a natureza do cais, as operações atuais, o status do local Industrial associado ao porto e a intenção de uso do remetente (KIM; KIM; CHOI, 2011).

Quando o investimento é feito por uma empresa que tem capacidade de atrair cargas, as condições para a implementação do projeto podem ser aprimoradas e uma vantagem para adquirir financiamento. Esses fatores são refletidos na avaliação para a seleção, pois é levado e, consideração o detalhe dos aspectos para determinar a demanda. A contenção em relação da taxa de transferência de carga aplicável ocorre quando te uma diferença entre a carga calculada podendo ser realmente atraída ou manuseada pelo projeto enquanto a diminuição da carga fiscal do governo. Os projetos de parceria público-privada para portos são realizados com base ao plano básico nacional de médio a longo prazo do governo para os portos, podendo ser solicitado ou não (KIM; KIM; CHOI, 2011).

O Projeto Novo Porto de *Busan* foi implementado em fases. O concessionário fez a oferta de não receber a garantia mínima de receita e o governo concordou. A fase 1 do projeto foi bem implementado porque o governo não precisa se preocupar com a garantia mínima de

receita durante o período operacional, além da possibilidade de alcançar uma alta taxa de retorno de acordo com as condições do contrato de concessões e obter lucros excedentes (KIM; KIM; CHOI, 2011).

No Projeto do Porto Externo de *Mokpo*, nos estágios iniciais da operação, contêineres e a carga fracionada seriam processados em paralelo, enquanto finalmente a carga de contêiner ser processada, no qual foram conduzidas negociações. Porém, o Projeto Novo Porto Exterior de Mokpo foi realizado uma revisão no contrato de concessão em relação ao volume ideal de carga e no volume real de carga. Em outras pessoas, o plano original era processar os contêineres, no entanto ocorreu a possibilidade de solicitar outras cargas, como automóveis, então o concessionário e o governo tiveram a dificuldade em estimar o volume de processamento de carga. Mas tem o sistema para o desenvolvimento de postos em conexão com o volume de carga que é aplicada aos projetos de parceria Público-Privada dos portos, dívida em três estágios: o estágio antes do estabelecimento do contrato de concessão, o estágio de aprovação do DEDPI e o estágio de construção (KIM; KIM; CHOI, 2011).

No Porto Externo de *Mokpo*, originalmente foram acordados tanto a carga de contêineres quanto a carga a granel e às respectivas taxas de usuário foram calculadas e estipuladas no contrato de concessão. No entanto, o início da operação se demonstrou uma demanda maior de carga de automóveis (móvel) do que carga de container. O concessionário exigiu que recebesse uma garantia de receita antes de processar a carga adicional de automóvel, o remetente automobilístico reclamou que era contra o interesse público do porto recusar o processo de carga, essa situação não estava prevista por considerar os problemas seriam resolvidos a medida que surgissem (KIM; KIM; CHOI, 2011).

No estabelecimento do estágio do contrato de concessão pode ser dividido em estudo de viabilidade e no estágio do custo benefício. Na fase de aplicação do estudo preliminar a viabilidade se analisa a mudanças na taxa de transferência de carga do projeto, de acordo com as Diretrizes de Execução para o Sistema de Desenvolvimento Portuário relacionado ao volume de cargas do ano, com base dos resultados das estimativas existentes. No estágio de convite do concessionário aconteceu após a aprovação do DEDPI, onde será determinado o momento do início da construção. Na fase de construção, o cronograma deve ser flexível para permitir o concessionário ajustar o período de construção em resposta a mudanças nas condições (KIM; KIM; CHOI, 2011).

O uso livre do concessionário privado das instalações portuárias de forma independente e obter os direitos de operação da instalação portuária pode ser definido como período prescrito no contrato de concessão. Porém, para os projetos de parceria Público-Privada dos portos, pode ser um problema de contenção por conta da solicitação de proposta por não especificar o período. A realidade dos portos é semipermanente e as funções do cais são mantidas por meio de reparos contínuos e manutenções contínuas, a única especificação que o período gratuito pode ser até 50 anos que a maioria dos projetos concede. Deste modo, a opção de reduzir o período de uso livre se refletiu na avaliação da concessão, o proponente do projeto começou a propor o período. O governo também acreditava que poderia fazer um uso mais amplo das instalações se o concessionário devolvesse as instalações ao governo mais cedo depois de atingir uma taxa ótima de retorno, porém se o custo do projeto e o custo operacional forem inferiores ao nível originalmente proposto, a redução do período d uso gratuito pode ser usada como um método de negociação (KIM; KIM; CHOI, 2011).

Há dois fatores principais para os projetos portuários de parceria Público-Privada são a taxa de transferência de carga estimada e a taxa de usuário. A primeira taxa é muito sensível às condições do mercado e de difícil previsão, por exemplo, na questão dos preços, estratégias e marketing de mercado que contém uma flutuação ampla, mas ajuda o governo nas estimativas para determinar a escala da assistência financeira e da política operacional. A segunda taxa tem uma possibilidade bastante alta, entretanto o problema é o surgimento uma faixa de mudança tão ampla para o investidor privado ou governo sendo não capaz de arcar com os riscos, contudo a receita é garantida por 14 ou 15 nos em geral, ficando difícil prever a taxa de transferência de carga para os sistemas existentes (KIM; KIM; CHOI, 2011).

Conforme os fatores apresentados e a viabilidade, de acordo com *Kim, Kim e Choi* (2011), a implementação é revisada aplicando uma regra de gatilho antes do anúncio ou notificação. Após a conclusão do contrato de concessão, o concessionário solicita a aprovação do DEDPI, devendo ter nele uma definição do cronograma para a construção, incluindo o início da construção, uma regra de acionamento precisa ser aplicada para verificar a relevância do momento. O concessionário é responsável pela conclusão do projeto. Após a aprovação do DEDPI e o início de construção, não é fácil ajustar o período de construção com a pressão para cumprir o prazo de construção. Para um projeto portuário de parceria Público-Privada portuário, é de responsabilidade do Ministro de Terras, Transporte e Assuntos Marítimos para execução do plano de desenvolvimento de portos relacionado ao volume de

carga, incluindo a formulação de uma opinião de revisão para aplicar uma regra de gatilho antes do concessionário seja designado. Após a designação, a responsabilidade passa para o concessionário tendo a permissão para controlar o período da construção, refletindo nas alterações do volume do tráfego. Na fase da construção, o processo de construção precisa ser suficiente flexível para o concessionário se adapta voluntariamente as mudanças nas condições (KIM; KIM; CHOI, 2011).

Outro pré-requisito para projetos de parceria Público-Privada dos portos é a avaliação de proposta. A imparcialidade na avaliação da proposta é importante quando a concorrência por um projeto entre candidatos é grande. Os participantes privados compreendem da importância de apresentar as melhores propostas para um projeto com excelentes perspectivas determinado pelo estudo de viabilidade. Por esse motivo, vários especialistas devem ser empregados na avaliação da proposta. Como os assuntos portuários e marítimos estão divididos em várias áreas específicas, muitas vezes é difícil para um especialista em uma linha de negócios compreenderem outras linhas de negócios. A melhoria do sistema e melhoramento de projetos foi realizar avaliações em fases dos projetos implementados (KIM; KIM; CHOI, 2011).

3.3 A PARCERIA PÚBLICO PRIVADO DA COREIA DO SUL SEGUNDO A TEORIA DO KEOHANE E NYE

Segundo Keohane e Nye, a interdependência de forma simples significa mútua dependência. No caso da política mundial se refere na reciprocidade entre os países diferentes, tendo os seus efeitos resultantes de transações internacionais como fluxos de dinheiro, bens e pessoas e das restrições ou custos associados a elas. Em vista disso, os autores concluem, estamos vivendo em uma era de interdependência. Nesse sentido, a política mundial contemporânea é uma tapeçaria de diversos relacionamentos, para entendê-la, precisaria saber a abordagem ou a combinação de abordagens a serem utilizadas para analisar a situação. Assim sendo, a interdependência afeta a política mundial, comportamentos dos estados e as ações governamentais como na criação ou na aceitação dos procedimentos, regras e interferência de instituições para certas atividades.

As interdependências podendo ser de forma assimétrica, no qual a fonte de poder e o controle sobre os recursos afeta potencialmente os resultados das negociações, ou simétricas, numa dependência pura – disfarçadas na situação de interdependência. Este poder na

interdependência tem duas dimensões distintas, sensibilidade e vulnerabilidade (KEOHANE; NYE, 2011).

Conforme Nye e Keohane (2011), a sensibilidade envolve a capacidade de resposta dentro de uma estrutura política, levando em conta a rapidez de mudanças em um país, considerando as perdas dispendiosas medidas pelo volume de fluxo através das fronteiras e os efeitos onerosos das mudanças nas transações na sociedade, no governo ou ambos. Enquanto, a vulnerabilidade é definida como uma responsabilidade que o ator pode sofrer custos impostos por eventos aleatórios, mesmo que as suas políticas tenham sido alteradas adequadamente.

Os seus efeitos podem ser onerosos de forma direta e intencionalmente por parte de um ator, por outro lado alguns efeitos dispendiosos podem ser indiretos e não intencionalmente por parte de outros atores. Dessa maneira, estas relações sempre envolverão custos devido as restrições da autonomia (KEOHANE; NYE, 2011).

Conforme o Keohane e Nye (2011), a interdependência complexa considera os múltiplos canais que conectam a sociedades, podendo ser as relações informais entre as elites políticas ou formais com a representação das relações exteriores entre elites não governamentais. Sendo assim, os autores, arranjam da seguinte maneira: 1) interestatais, por todo aquela independente dos estados nacionais; 2) transgovernamentais, são aquelas relações entre os estados nacionais e; 3) transnacionais, se refere aos outros atores além dos países.

No processo político no nível internacional, os regimes internacionais são importantes por serem um conjunto de arranjos governamentais formais ou informais que afetam as relações de interdependência, no qual os governos regulam e controlam as relações transnacionais e interestatais. Neste viés, os regimes poderão ter mudanças conforme os processos econômicos, a estrutura geral do poder no mundo, o poder estrutura nas áreas temáticas e capacidades de energia afetadas pelas organizações.

Dentro do tipo de interdependência tem o chamado globalismo que envolve redes de interdependência a distancias multicontinentais, ligadas por fluxos e influências de capital, bens, informações e ideias, pessoas e força, bem como ambiental e biológica.

Há cinco formas que a globalização assume a sua governança: (1) ação unilateral do Estado dentro dos limites territoriais para reduzir a vulnerabilidade ou adotar padrões externos

para aumentar a competitividade; (2) ação unilateral por estados e blocos poderosos para afetar os atores dos estados, empresas e organizações não-governamentais fora dos seus territórios; (3) cooperação regional para aumentar a eficácia das políticas; (4) cooperação multilateral em nível global, formando regimes internacionais ; e (5) cooperação transnacional e transgovernamental.

Como consequência dos fatores supramencionados, a diversidade de atores, as organizações internacionais, a variedade de temas relevantes na política internacional faz com que os interesses e objetivos dos Estados mesmo bem definido, se tornam bastante complexos.

3.3.2 PARCERIA PÚBLICO – PRIVADO DA COREIA DO SUL SEGUNDO A VISÃO DE KEOHANE E NYE

Percebe-se nessa parceria público – privado, a interdependência preconizada por *Keohane* e *Nye* é bastante presente na Coreia do Sul, desde os anos 60 até os dias atuais. Tendo toda a sua política estrutural reformada, desde 1960 até os dias atuais, conforme os efeitos resultantes da reciprocidade entre os países, conseguinte, afetando o seu comportamento como na aceitação de procedimentos, regras e interferência de instituições para certas atividades.

Nos anos 60, quando foi criado o primeiro Plano Quinquenal, focado na Industrialização por substituição de importação, no meio do plano houve a percepção da sua sensibilidade, ou seja, a sua resposta dentro da estrutura política internacional, e sua vulnerabilidade. Por ser um país que tinha acabado de sair da guerra e dividido, foi preciso mudar a estratégia de Industrialização para exportação de bens de indústrias leve para obter uma economia de autossustentação e modernizar suas estruturas (SOUZA; YOON, 2001).

Do mesmo modo, o boom econômico da Coreia do Sul em 1986 a 1998 se deu pelas condições externas como o baixo valor de troca da coroa coreana em relação ao dólar e o iene, baixas taxas de juros internacionais e baixos preços do petróleo. Desta forma, é percebível, também, a vulnerabilidade e a sensibilidade, mas desta vez tendo resultados diferentes (JWA, 2001; KEOHANE; NYE, 2011).

A sensibilidade envolvendo a capacidade de resposta dentro da estrutura política e a vulnerabilidade do ator em sofrer os custos impostos por determinados eventos, nos faz ver

que a Coreia do Sul sofria essa vulnerabilidade e respondeu de acordo com a sua necessidade, assim mudando sua política.

A interdependência complexa vinculada a globalização, levou a necessidade de competir na economia mundial, tendo que adotar formas mais flexíveis de planejamento estratégico e se adequar a variedades de assuntos internacionais. Para isso, a Coreia do Sul se tornou um membro da Organização de Cooperação e de Desenvolvimento Econômico, além de tornar um sistema mais democrático.

Toda essa interdependência se estruturou quando houve uma transformação da superioridade do governo para um tipo de administrador de políticas públicas, principalmente quando, ao perceber a deficiência nas instalações de infraestrutura, tendo os recursos limitados para o financiamento, o governo promulgou a Lei de Promoção do Investimento de Capital Privado para aumentar o investimento privado nos projetos de parceria público-privada.

Conforme, os problemas foram aparecendo, procuravam possíveis alternativas para solução, como a avaliação de custos e efeitos de cada uma delas com seu marco jurídico, administrativo e financeiro. Assim como na definição de prioridade dívida em duas categorias na Lei de Promoção do Investimento de Capital Privado. Posteriormente, e posteriormente, no melhoramento nos processos de compra em projetos não solicitados e solicitados.

Fornecendo assim, novos incentivos e a criação da Infraestrutura Privada da Coreia da Lei de Parceria Público – Privado e, por fim, teve a Lei de Parceria Público – Privado responsável pela implementação do Decreto de Execução de Parceria Público – Privado e do Plano Básico - definindo o planejamento de orçamento, na preparação, implementação de planos de investimento de parceria público-privada, inclusão de principais ministérios - e um Comitê de Revisão de Parceria Público-Privada (KIM;FELLOW; LEE, 2013).

Nesta mesma Lei de Parceria Público-Privada, foram acordadas do recebimento do relatório trimestral as autoridades feitas pela empresa do projeto e depois enviarem os resultados ao Ministério da Estratégia e Finança, por meio de um relatório de cada autoridade competente sobre os projetos de parceria público-privada. Casos excepcionais quando ocorrer uma questão específica, não estando no contrato de concessão ou se tiver ambiguidade na

interpretação, haverá uma consulta com outras autoridades ou um aconselhamento externo (KIM; FELLOW; LEE, 2013).

Assim, demonstrando uma mudança do comportamento da Coreia do Sul diante da tapeçaria de diversos relacionamentos na política mundial. Devido a sua sensibilidade e vulnerabilidade ocasionada pela interdependência complexa, provocando uma mudança de um administrador para um coordenador, perceptível nas parcerias público-privada. Por objetivar as necessidades em se ajustar no cenário internacional, perante as variáveis da interdependência complexa.

CONCLUSÃO

A Coreia do Sul, a partir da independência, teve como propósito o seu desenvolvimento econômico. Deste modo teria que integrar suas políticas como financeiras e comerciais para se estruturarem e alcançarem o seu objetivo. Assim sendo, quando o General *Park* assumiu o poder após o golpe, foi implementado um plano de desenvolvimento econômico pelo Comitê Econômico de Conselho de Planejamento.

Inicialmente, o governo procurou uma Industrialização por substituição de importação e construção de infraestrutura, não obstante para conseguir o investimento foram adotadas medidas como subordinação do poder do Banco Central ao Ministério da Fazenda para apoiar as políticas governamentais como empréstimos para indústrias-alvo por meio da revisão da Lei do Banco da Coreia. Todavia, não foi suficiente, fazendo com que o governo coreano estimulasse o ingresso do capital externo e a exportação, além de adotar uma nova estratégia para o segundo plano.

Desta maneira, o segundo plano alterou a estratégia de indústria para substituição de importação para exportação de bens da indústria leve, incentivou a promoção da tecnologia e o aumento da produtividade. Além do mais, o governo incentivou os exportadores com as isenções fiscais, construiu propriedades industriais de exportação para serviços públicos. Para orientar o setor privado na direção desejada foram discriminadas as taxas de juros em consonância com juros traçados, essa discriminação aconteceu após o governo focar em alguns setores como foi o caso do automobilismo, com a inclusão do setor na Lei de Proteção de Dados. Mas, para impulsionar as indústrias o governo contou com métodos para estimular a participação voluntária das pessoas e tomou como aspiração nacional as campanhas nacionais associadas à ética de trabalho e à ética nacionalista denominada de *minjokhuui*.

Nos anos 70, mesmo com os choques do petróleo, a Coreia continuou a manter uma política expansionista orientada para o crescimento. Tendo o terceiro plano procurando estabelecer a base da indústria pesada e química para harmonizar o crescimento, o desenvolvimento integrado com equilíbrio regional e melhorias nas condições de bem-estar nacional. As políticas comerciais tornaram quase impossível importar produtos estrangeiros se tivessem bens semelhantes produzidos internamente, com exceção das empresas exportadoras que se precisariam importar peças para produção de bens de exportação. Mas, para conseguir os desenvolvimentos das indústrias pesadas e químicas, precisava-se de pesquisadores com

doutorado ou mestrado, desta forma o governo construiu o Instituto Avançado de Ciência da Coreia, uma escola de pós-graduação para formar cientistas e engenheiros de alta qualidade.

Para a resposta, às empresas falidas pelas crises, o governo designou aos *chaebols* mais gerenciamento para assumir essas empresas tendo como recompensa, para aquelas com bom desempenho, mais licenças para expandir ou se promover em novas atividades. Mas o incentivo disso e das políticas financeiras do terceiro plano, acarretou o aumento da disparidade entre os setores industrial e agrícola, uma expansão excessiva na oferta da moeda e a alta inflação de produção, se tornando uma preocupação para o quarto plano.

Nos anos 80, começou a ter instabilidade política por conta do golpe liderado pelo General *Chun Doo Hwan* após o assassinato do Presidente *Park* e aplicações da Lei marcial, dessa forma aconteceram várias manifestações pró-democracia. Além de políticas financeiras e monetárias que tiveram efeitos negativos provocando ainda mais pressão para a abertura do mercado financeiro. Por isso, o quinto plano procurou estabilização e modernização, as mudanças das indústrias para tecnologia intensiva como as máquinas de precisão, eletrônicos e informações e a criação da Lei de Promoção de Indústrias de Pequeno e Médio Porte que construiu complexos para pequenas empresas e fornecimento de habilidades técnicas e gerenciamento.

Após cinco anos tentando combater a inflação e em meio a uma crise política com eleição direta do presidente *Roh Tae Woo*. A Coreia do Sul teve um forte *boom* econômico por condições externas favoráveis, se tornando o quinto maior produtor de automóveis. Assim, no sexto plano teve como objetivo o de aumentar a equidade, a justiça social e a abertura econômica.

O objetivo do acesso à informação contribuiu para a criação do Ato de Telecomunicação, além do investimento à Autoridade de Telecomunicação da Coreia (KTA), empresa pública, para expandir de forma rápida a telecomunicação, patrocinou o Instituto de Pesquisa de Telecomunicação e Eletrônicos (ETRI) e a criação do Instituto de Tecnologia da Coreia, uma escola de graduação em área científica e tecnológica.

No sétimo plano se buscou avançar a competitividade internacional das indústrias, avançar na autossustentação e priorizou o investimento em infraestrutura em parceria público-

privada. Contudo, para se inserir no mercado global, a Coreia do Sul teve que tomar uma postura mais democrática e privatizar as empresas públicas como aconteceu com a KTA.

O desenvolvimento da indústria de comunicação junto com a tecnologia e assistência governamental permitiu às empresas como *Hyundai*, *Samsung*, *LG* e *KT* se tornarem líderes de mercado. Como, também, juntamente com a cooperação interministerial e a cooperação público-privada obteve o desenvolvimento da biotecnologia e expandiu a sua cultura denominada “onda coreana”. Como resultado, mesmo tendo crise econômica do Leste Asiático, a economia coreana se recuperou e ganhou impulso.

Para aumentar o desenvolvimento com limitação de capacidade de financiar a construção de infraestrutura necessária, o governo percebeu a necessidade de utilizar a parceria público-privada em infraestrutura, desta forma foi criada a Lei de Promoção do Investimento de Capital Privado, e posteriormente a Lei de Participação Privada em Infraestrutura. Porém, houve problemas na promoção da parceria público-privada, deste modo para solucionar, foi criada a Lei de Parceria Público-Privada que aumentou a participação entre outros setores e maiores incentivos fiscais.

O Ministério de Estratégia e Finança como responsável pela criação da Lei, também se tornou responsável para a preparação do orçamento, da implementação e decisões orçamentárias para negociações entre o ministério de linhas. Sob a Lei foi estabelecida a organização, gerenciamento, importantes políticas e decisões no processo de implementação para parceria público-privada pelo Comitê de Revisão de Parceria Público-Privada. Tendo sido os outros ministérios encarregados para desenvolver planos de parceria especificado de cada setor e implementar os projetos estabelecidos pelo Decreto de Execução de Parceria Público-Privada. Em 2003, o Centro de Investimento em Infraestrutura Privada da Coreia (PICKO) se expandiu para se tornar o Centro de Gerenciamento de Investimento da Infraestrutura (PIMAC) sob o Instituto de Desenvolvimento da Coreia (KDI) com objetivo de fornecer suporte profissional às autoridades competentes estabelecidas pelo Plano Básico de Parceria Público-Privada. Com isso, o PIMAC padronizou os contratos de concessão e melhorou a transparência e a objetividade da implementação.

Em 2001, o governo lançou o programa para melhorar as condições das escolas e formar alunos para a sociedade do conhecimento e da informação por meio da parceria público-privada, principalmente, após perceber que aumentando as escolas e o desgaste delas

acarretariam maiores custos ao governo coreano. Após a implementação, aproveitou a redução drástica do investimento ocasionado pela parceria público-privada para utilizar os recursos fiscais para outros fins educacionais, como apoiar as escolas e estudantes de baixa renda. No caso dos portos, o Ato de Promoção de Capital Privado em Capital Social Indireto, estabelecido no final dos anos 90, atraiu o capital privado para parceria público-privada, uma resposta ao problema da insuficiência do volume de carga e aumento eficaz dos portos.

Com isso, fica perceptível, que as políticas governamentais desde os anos 60 até os dias atuais envolvendo as parcerias público-privadas mesmo sendo informais fizeram, inicialmente, os setores selecionados, como foi o caso do automobilismo e telecomunicação, se fomentaram e se tornaram grandes empresas internacionais com utilização de políticas fiscais e cooperação entre as instituições governamentais. Em seguida, quando o governo sul-coreano se tornou mais democrático, a parceria público-privada se tornou importante fator para o desenvolvimento das infraestruturas e, a posteriori, após o aprendizado com o surto de síndrome respiratório do oriente médio, a Coreia do Sul tomou medidas para fornecimento de kits médicos e máscaras utilizando parcerias público-privadas entre as farmácias com uma melhor distribuição para as regiões e as empresas de telecomunicação com dados de compartilhamento de informações entre os interessados tanto no meio privado, quanto no meio público para combater o COVID-19.

Presume-se que as medidas tomadas pelo governo continuado da Coreia do Sul foram importantes para o desenvolvimento e a inserção nas empresas no mundo global. Assim, mudando a assimetria e os efeitos ocasionados pela interdependência, tornando a sua resposta e os custos sofridos por eventos aleatórios cada vez mais eficazes. Por considerar os múltiplos canais que conecta a sociedade, principalmente, após ver a importância nas construções de portos, das comunicações e capacitação técnica, consequentemente lidando de melhor forma com a complexidade de interesses trazidos pela interdependência.

Observamos no presente estudo um exemplo de sucesso na aplicação de políticas governamentais coreanas nas parcerias público-privadas, sendo estabelecidas por Leis específicas que garantiam a segurança jurídica, segurança governamental e estímulos tributários. Ademais, foram definindo claros objetivos de desenvolvimento social, investimento em centro de estudo e pesquisa, infraestrutura e treinamento, no qual consolidou a cooperação de parceria público-privada.

Em vista disso, o presente estudo poderá servir posteriormente como base de estudo comparativo, tendo nas medidas adotadas na Coreia do Sul para serem servidas como exemplo de como o Brasil poderia utilizá-la para estimular políticas governamentais por meio de Leis específicas voltadas para o incentivo da cooperação de parceria público-privada. Assim, podendo fornecer parâmetros adequados para um planejamento exequível, segurança necessárias às empresas e investidores e, ainda, resolutivas para o enfrentamento necessário aos problemas brasileiros.

REFERÊNCIAS

AYMES, Juan Felipe Lopez. **Automobile, Information and Communication Technology and Space Industries as Icon of South Korean Economic Nationalism**. Pacific, v. 35, n. 2, p. 289 – 312, 210. DOI 10.1111/j. 1976.2010.01045. Disponível: <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=poh&AN=64258542&lang=pt-br&site+ehost-live>. Acesso: 16/04/2019

CHUNG, James Jin; SHIM, Joon Man; YI, Soong Ki. Korea. **The Public – Private Partnership Law Review**. In: MOREIRA, Thiago Fernandes; SOMBRA, Thiago Luís. Reino Unido: Law Business Research LTD, 2019. p. 100-108. Disponível em: https://thelawreviews.co.uk//digital_assets/72deae7-59d7-4e42-a683650aad2f863b/The-Public-Private-Partnership-Law-Review.pdf. Acesso em: 24/02/2020

DA CUNHA, G.L; APPEL, T. N. **Geopolítica e trajetórias de desenvolvimento comparados: América do Sul e Leste da Ásia**. Revista Científica General José Maria Córdova, v. 12, n.13, p. 89 -105, 2014. Disponível em: <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct+true&db&AN=99599684&lang=pt=br&site+ehost-live>. Acesso: 16/04/2019

HUNDT, David. **Economic Crisis in Korea and the Degraded Development State**. Australian Journal of International Affairs, v. 68, n. 5, p. 499-514, 2014. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1080/10357718.2014.886667>. Acesso: 16/04/2019

JWA, Sung – Hee. **A New Paradigm for Korea's Economic Development: From Government Control to Market Economy**. Nova York: Macmillan Press Ltd, 2001. 307 p.

KEOHANE, Robert O.; NYE, J. S. **Power and Interdependence**. Quarta Edição. Estados Unidos: Longman Classics in Political Science, 2011. 265 p.

KIM, A. E.; PARK, Gil. Nationalism, Confucianism, **Work Ethic and Industrialization in South Korea**, Journal of Contemporary Asia, v. 33, n. 1, p. 37, 2003. Disponível: <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=asn&AN=9123303&lang=pt-br&site=ehost-live>. Acesso: 16/04/2019

KIM, Gwangjae. **The Shape and Implication of Korea's Telecommunication Industry: Crisis, Opportunity, and Challenge**. Australian Journal of Telecommunications and the

Digital Economy, volume 4, número 4, p. 20, dezembro de 2016. Disponível: <https://telsoc.org/sites/default/files/tja/pdf/75-776-1-pb.pdf>. Acesso: 22/05/2019

KIM, J. Estimation of Fiscal Commitment in Korean Public – Private Partnerships and Development of a Safeguard Guideline. IN: _____ **Performance Evaluation and Best Practice of Public – Private Partnership**. International Conference of World Bank and Korea Development Institute, 31 de dezembro de 2007, p. 175 – 212. Disponível em: http://www.kdi.re.kr/kdi_eng/publications/publication_view.jsp?pub_no=10460. Acesso: 16 de abril de 2019

KIM, Jay-Hyung; KIM, Jungwook; et al. **Public- Private Partnership Infrastructure Projects: Case Studies from the Republic of Korea**. Filipinas: Asian Development Bank, 2011. 1 v. Disponível em: <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/29032/ppp-kor-v1.pdf>. Acesso: 29/12/2019

KIM, Jay- Hyung; FELLOW, Senior; LEE, Seung-yeon. **Public- Private Partnership: Lesson from Korea on Institutional Arrangements and Performance**. KDI School of Public Policy and Management, Knowledge Sharing Program: KSP Modularization, 2013. Disponível: <http://www.eksp.kr/common/download.jsp?fidval=q%2BRdXzU5vdJ76SGdasIKeQ%3D%3D>. Acesso: 12/12/2019

KIM, Jay-Hyung; KIM, Jungwook; CHOI, Seokjoon. **Public – Private Partnership Infrastructure Projects: Case Studies from the Republic of Korea – Volume 2: Cases of Build – Transfer – Operate Projects for Ports and Build – Transfer – Lease Projects for Education Facilities**. Cidade Mandaluyong, Philippines: Asian Development Bank, 2011. Disponível em: <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/29032/ppp-kor-v2.pdf>. Acesso: 11/02/2020

KWON, Okyu. **The Republic of Korea's Infrastructure Development: Experiences and Some Lessons for Africa's Developing Economies**. Washington: The Growth Dialogue, 2011. Disponível em: http://growthdialogue.org/growthdialog/wp-content/uploads/2017/09/Korea-Infrastructure_ebook.pdf. Acesso: 11/02/2019

KIM, Kiwan; LEE, Hojun. Public – Private Partnership versus Traditional Procurement: A Comparison of Financing Modalities in the Republic Korea. In: DEEP. A, et al. **Realizing the Potential of Public – Private Partnerships to Advance Asia's Infrastructure Development**. Asian Development Bank and Korea Development

Institute, 2019. 215-230 p. Disponível em: http://www.kdi.re.kr/kdi_eng/publications/publication_view.jsp?pub_no=16023. Acesso: 16/04/2019

LEUNG, Chau. South Korea: Government-Led Development and The Dominance of Giant Corporations. In: LEUNG, C. et al. **Industrial Development in Singapore, Taiwan and South Korea**. Singapura World Specific, 2001. 118 – 201 p.

MASIERO, Gilmar. **A Economia Coreana: Característica Estruturais. Seminário sobre Brasil e a Coreia do Sul**, 05 e 06 de outubro de 2006, Rio de Janeiro. Disponível em: http://www.kdi.re.kr/kdi_eng/publications/publication_view.jsp?pub_no=10460. Acesso: 18/12/2019

RHEE, Chang; LEE, Hangyong. Public – Private Partnerships in Infrastructure and Macroeconomy. In: KIM, Jay-Hyung. **Performance Evaluation and Best Practice of Public – Private Partnerships**. International Conference of World Bank and Korea Development Institute, 31 de dezembro de 2007, 51- 89 p. Disponível em: http://www.kdi.re.kr/kdi_eng/publications/publication_view.jsp?pub_no=10460. Acesso em: 16/04/2019

SHIN, SUNG. Analysis of Concession Agreement in Korea from the Perspectives of Users, Private and Government. IN: KIM, J. **Performance Evaluation and Best Practice of Public – Private Partnership**. International Conference of World Bank and Korea Development Institute, 31 de dezembro de 2007, p. 227 – 265. Disponível em: http://www.kdi.re.kr/kdi_eng/publications/publication_view.jsp?pub_no=10460. Acesso: 16/04/2019

SOUZA, Nali J.; YOON, Taek Dong. **Uma Análise Empírica sobre os Fatores do Desenvolvimento Econômico da Coreia do Sul: 1960 – 1990**. São Paulo: Est. Econ., v. 31, n. 2, abril – junho de 2001, 321-367 p. Disponível em: <http://www.revistas.usp.br/ee/article/view/117743/115397>. Acesso: 05/05/2019

TAFASSE, Teshome. **Public – Private Partnership in Development: Lessons in Devising Legal and Institucional from South Korea**. Public Policy and Administration Research, vol. 3, no. 4, 2014. Disponível em: <https://iiste.org/Journals/index.php/PPAR/article/view/11678/12023>. Acesso: 20 de abril de 2019

UM, Paul Nounba; DINGHEM, Severine. **Private Participation in Infrastructure Projects in the Republic of Korea**. World Bank Policy Working Paper 3689. Washington, setembro de 2005. Disponível em: <http://documents.worldbank.org/curated/pt/231451468272988144/pdf/wps3689.pdf>. Acesso: 16/04/2020